# "L'OPTION EUROPE"

## Analyse de la plausibilité d'une association Québec / Canada / Europe

Kimon Valaskakis

LEGISLATIVE LIBRARY OF ONTARIO
TORONTO
JUL 1 2 1979
RECEIVED

Gouvernement du Québec
Ministère des Affaires intergouvernementales

104-00793/

# "L'OPTION EUROPE"
# Analyse de la plausibilité d'une association Québec / Canada / Europe

*préparé pour le compte du*

*ministère des affaires intergouvernementales du québec*

par: Kimon Valaskakis
professeur-titulaire de Sciences économiques
Université de Montréal

OCTOBRE 1978

Le texte n'engage que la
responsabilité de l'auteur.

© Éditeur officiel du Québec, 1979
Tous droits de traduction et d'adaptation, en totalité ou en partie, réservés pour tous pays. Toute reproduction pour fins commerciales, par procédé mécanique ou électronique, y compris la microreproduction, est interdite sans l'autorisation écrite de l'Editeur officiel du Québec.

Dépôt légal – 1er trimestre 1979
Bibliothèque nationale du Québec
ISBN 2-401-00007-0

# "L'OPTION EUROPE"
# Analyse de la plausibilité d'une association Québec / Canada / Europe

**Note biographique de l'auteur:**

Diplômé en sciences économiques de l'University Cornell (U.S.A.) et bachelier en droit de l'Université de Lyons au Liban, l'auteur a été professeur d'économie aux Universités Cornell, Sir George Williams et Université de Montréal et directeur-adjoint du Centre de recherches en développement économique de l'Université de Montréal. En 1974, il est fondateur et depuis directeur du Groupe associé Montréal/ McGill pour l'étude de l'avenir (GAMMA).

M. Valaskakis est l'auteur de trois (3) livres scientifiques: **Economic Nationalism and French Trade 1870-1914** (1971), **La Société de Conservation sélective** (1977), **The Conserver Society** (1977).

# PREFACE

Ce document a été préparé à la demande du Ministère des Affaires intergouvernementales du Québec. Son objectif principal est d'examiner la plausibilité et les modalités d'une éventuelle "association" impliquant le Québec, le Canada anglophone et la Communauté économique européenne, qu'on peut désigner brièvement comme constituant "L'Option Europe". L'"association" pourrait prendre l'une des quatre formes suivantes: 1) zone de libre-échange 2) union douanière 3) marché commun 4) union économique (voir détails, chapitre 2).

Cette étude s'inscrit dans le cadre d'une série de travaux dont le but est d'éclairer les décideurs ainsi que le grand public en ce qui concerne les futurs possibles du Québec et du Canada tout entier. Elle ne préjuge aucunement d'une option constitutionnelle quelconque et ne reflète aucun a priori politique ex ante.

Je tiens à remercier Yves Masson, Judas Kessous et Johanne Lafortune pour leur concours en tant qu'assistants de recherche, et mademoiselle Marie Robert pour la dactylographie de ce texte.

K. Valaskakis
Octobre 1978

# TABLE DES MATIERES

RESUME ET CONCLUSIONS

PREMIERE PARTIE: LA PROBLEMATIQUE

CHAPITRE 1: POSITION DU PROBLEME

1.1 LE CONTEXTE QUEBECOIS 1

1.2 LE CONTEXTE CANADIEN 2

1.3 LE CONTEXTE NORD-AMERICAIN 3

1.4 LE CONTEXTE MONDIAL 9

1.5 POSITION DEFINITIVE DU PROBLEME 13

CHAPITRE 2: LA METHODOLOGIE

2.1 L'APPROCHE GENERALE 14

2.2 LES FORMES POTENTIELLES D'ASSOCIATION 15

2.3 L'IMPORTANCE DE L'HORIZON TEMPOREL 18

2.4 SELECTION EFFECTIVE DES SCENARIOS A ETUDIER 19

2.5 LES CRITERES D'EVALUATION DES SCENARIOS 20

# TABLE DES MATIERES (2)

SECONDE PARTIE: LES SCENARIOS D'ASSOCIATION


CHAPITRE 3: LE LIBRE-ECHANGE

| | | |
|---|---|---|
| 3.1 | DESCRIPTION DU SCENARIO | 25 |
| 3.2 | LA STRUCTURE DES ECHANGES | 25 |
| 3.3 | LES TARIFS DOUANIERS | 41 |
| 3.4 | EVALUATION PRELIMINAIRE DU SCENARIO | 44 |

CHAPITRE 4: L'UNION DOUANIERE

| | | |
|---|---|---|
| 4.1 | DESCRIPTION DU SCENARIO | 50 |
| 4.2 | CONSEQUENCES PROBABLES ET EVALUATION DU SCENARIO | 50 |

CHAPITRE 5: LE MARCHE COMMUN

| | | |
|---|---|---|
| 5.1 | DESCRIPTION DU SCENARIO | 56 |
| 5.2 | IMPACT SUR LE NIVEAU D'ACTIVITE ECONOMIQUE | 59 |
| 5.3 | IMPACT SUR LA MODERNISATION DE L'ECONOMIE | 86 |
| 5.4 | IMPACT SPATIAL | 95 |
| 5.5 | IMPACT POLITIQUE ET SOCIO-CULTUREL | 110 |
| 5.6 | PLAUSIBILITE DU SCENARIO | 112 |

# TABLE DES MATIERES (3)


TROISIEME PARTIE: CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

CHAPITRE 6: BILAN COMPARATIF DES SCENARIOS

6.1 LA GRILLE D'ANALYSE COMPARATIVE DES SCENARIOS 114

6.2 PROFIL DU SCENARIO OPTIMAL 123

CHAPITRE 7: COMMENT CONCRETISER L'OPTION EUROPE'

7.1 LES PRINCIPES DIRECTEURS D'UNE STRATEGIE EUROPEENNE POUR LE QUEBEC 127

7.2 LA MISE EN OEUVRE DE CETTE STRATEGIE 1: LE PROBLEME DES INTERLOCUTEURS 128

7.3 LA MISE EN OEUVRE DE CETTE STRATEGIE 2: LA RECHERCHE DES MODALITES ET SECTEURS DE COLLABORATION 133

7.4 LES RECOMMANDATIONS PRINCIPALES 147

ANNEXE ANALYSE DE LA COLLABORATION SECTORIELLE ACTUELLE ENTRE LE QUÉBEC ET LA C.E.E. 153

# "L'OPTION EUROPE"

## ANALYSE DE LA PLAUSIBILITE D'UNE ASSOCIATION QUEBEC/CANADA/EUROPE

## RESUME-SYNTHESE

par

Kimon Valaskakis

*Professeur titulaire de Sciences économiques*
*Université de Montréal*
*Directeur, Groupe GAMMA*
*Université de Montréal/Université McGill*

Avec l'assistance de:

Yves Masson, Département des Sciences économiques, Université de Montréal (étudiant)

Judas Kessous, Département de Sciences économiques, Université de Montréal (étudiant)

Johanne Lafortune, Département des Sciences économiques, Université de Montréal (étudiante)

MONTREAL, OCTOBRE 1978

Afin de faciliter la lecture de cette étude, nous avons rédigé ce résumé-synthèse qui contient ses principales conclusions et une description sommaire de l'approche méthodologique retenue. Le résumé-synthèse comprend les points suivants:

- la problématique de l'étude
- la méthodologie d'approche
- le diagnostic de l'évolution des rapports Québec/Canada/Europe
- la comparaison des scénarios d'avenir
- le profil de l'option optimale: le scénario 'quadrilatéral'
- le plan stratégique de mise en application de ce scénario
- une conclusion générale.

## PROBLEMATIQUE DE L'ETUDE

Ce rapport, préparé à la demande du Ministère des Affaires intergouvernementales du Québec, a pour but une évaluation analytique et prospective de ce qu'on peut appeler l' 'Option Europe'. Celle-ci comprend un ensemble d'associations possibles entre le Québec, le Canada-anglais et la Communauté économique européenne, dont l'intensité et les modalités varieraient. Bien que non-exclusive, elle s'oppose généralement à l'option d'intégration économique pure et simple du Canada aux Etats-Unis, option qui nous apparaît comme constituant le scénario tendanciel d'avenir. Pour modifier ce scénario tendanciel, le Canada dans son ensemble et le Québec en particulier ont intérêt à étudier d'autres possibilités d'associations qui 'contrebalanceraient' l'influence des Etats-Unis. C'est en suivant cette ligne de pensée que le Gouvernement fédéral a développé la 'troisième voie' de politique étrangère visant la diversification des échanges extérieurs (la première voie étant l'autarcie, la seconde, l'intégration économique aux Etats-Unis).

Ce document a trois objectifs précis:

1) *Examiner dans quelle mesure l'Option Europe est souhaitable a) pour le Québec b) pour le Canada tout entier;*

2) *Evaluer la plausibilité de l'option en question (indépendamment de sa souhaitabilité), c'est-à-dire, évaluer sa probabilité de réalisation;*

3) *Formuler une stratégie de concrétisation de celle-ci au cas où elle serait jugée souhaitable.*

## METHODOLOGIE D'APPROCHE

L'approche méthodologique retenue pour répondre aux objectifs ci-dessus mentionnés comporte *deux volets*.

*Le premier volet* porte sur la construction de trois scénarios d'association transatlantiques qui sont, respectivement, le Libre-échange, l'Union douanière et le Marché commun.

*Le scénario du Libre-échange* suppose une élimination progressive des barrières tarifaires pour aboutir à une zone de libre-échange impliquant le Québec, le Canada anglais, la C.E.E. et les Etats-Unis. Dans ce scénario, la liberté de mouvement transnationale existe pour les produits seulement. Les facteurs de production (capital, travail, ressources et technologie) restent immobiles à l'intérieur de chacun des quatre ensembles.

*Le scénario de l'Union douanière* suppose une intégration discriminatoire des politiques commerciales des partenaires et prend dans notre étude les formes suivantes:

- union douanière Québec/Canada anglais/Europe excluant les Etats-Unis;
- union douanière Québec/Europe excluant le Canada anglais et les Etats-Unis.

*Le scénario du Marché commun* suppose une liberté de mouvement transnationale des facteurs de production. Il prend les formes suivantes dans notre étude:

- marché commun Québec/Canada anglais/Europe/Etats-Unis;
- marché commun Québec/Canada/Europe excluant les Etats-Unis;
- marché commun Québec/Europe seulement, excluant les Etats-Unis et le Canada anglais.

Le scénario de l'Union économique n'a pas été étudié, d'abord parce qu'il est moins plausible (dans la mesure où il exigerait une admission formelle du Canada ou du Québec au Traité de Rome, possibilité qui semble incompatible avec les clauses dudit Traité), et ensuite, parce qu'il est tellement complexe qu'il nécessiterait une étude particulière.

*Le deuxième volet* de l'approche méthodologique retenue comporte une évaluation de chacun de ces scénarios, entre eux et en rapport avec le Statu quo. Cette évaluation s'est faite à partir d'une série de *critères explicites* et à l'aide de deux *horizons temporels*, le moyen terme (5 ans) et le long terme (20 ans).

Les *critères d'évaluation* ont été construits à partir du raisonnement suivant:

La politique étrangère d'un pays représente un moyen (parmi d'autres) pour réaliser les objectifs suprêmes de celui-ci. Par conséquent, l'évaluation d'une politique étrangère ne peut se faire que dans le contexte de ces objectifs. Ceux-ci représentent collectivement la 'fonction d'utilité' du pays et comprennent au moins trois dimensions: l'une, économique, l'autre, politique et la troisième, socio-culturelle.

A partir de cette hypothèse de départ, nous avons construit une grille d'évaluation des scénarios comprenant les critères suivants:

1) Impact du scénario en question sur le niveau d'activité économique au Québec et au Canada

2) Impact sur la 'modernisation' de l'économie nationale (changements de structure et innovations induites par le scénario en question)

3) Impact territorial (aménagement du territoire, localisation industrielle, etc)

4) Impact sur le degré d'indépendance politique du Canada vis-à-vis les Etats-Unis, et du Québec vis-à-vis le Canada anglais

5) Impact sur la 'souveraineté socio-culturelle'. Pour le Canada, il s'agit de la sauvegarde de l'identité canadienne et pour le Québec, de la survie de la francophonie québecoise.

A ces critères d'ordre normatif, on ajoutera le degré de plausibilité des scénarios en question (sa probabilité de réalisation à moyenne et longue échéance).

# DIAGNOSTIC DE L'EVOLUTION DES RAPPORTS QUEBEC/CANADA/EUROPE

## 1. IMPORTANCE HISTORIQUE DU LIEN EUROPEEN

Nous soumettons que l'existence d'un lien européen a, d'un point de vue historique, constitué l'*une des conditions essentielles de l'existence du Canada*. Compte tenu de la

géographie de l'Amérique du nord, du rapport défavorable des forces économiques et démographiques Canada/Etats-Unis, l'existence du pays s'est toujours appuyée sur un contrepoids européen à l'influence des Etats-Unis. Au temps de la Nouvelle-France, le contrepoids à la Nouvelle-Angleterre était la France; au XIXe siècle, c'était l'Empire britannique. Chaque fois que ce lien faiblissait, l'attraction des Etats-Unis se faisait plus puissante.

Quand, en 1846, l'Angleterre, en répudiant les Corn Laws, optait pour une abolition du système protectionniste impérial, l'Amérique du nord britannique, se sentant abandonnée, rechercha une association avec les Etats-Unis. Celle-ci prit la forme d'une union douanière limitée (Traité de réciprocité de 1856). Par la suite, la Guerre civile américaine empêcha un rapprochement plus étroit entre les deux pays. Abandonnée encore une fois à son sort, l'Amérique du nord britannique opta pour la Confédération de 1867, sous la protection de l'Empire britannique, alors à son apogée.

Une lecture attentive de l'histoire canadienne démontre qu'un de ses fils conducteurs principaux a été le jeu délicat des contrepoids entre le voisin du Sud et le lien européen. On peut par conséquent interpréter la crise constitutionnelle canadienne actuelle comme étant partiellement causée par le déclin de l'Empire britannique, privant le Canada d'une de ses conditions historiques d'équilibre et ouvrant la porte aux mouvements centrifuges, tels que l'indépendantisme québecois.

## 2. EVOLUTION CONTEMPORAINE DES RAPPORTS QUEBEC/EUROPE/CANADA

La tendance lourde décrivant l'évolution des relations économiques contemporaines Québec/Canada/Europe peut s'écrire en une seule phrase:

*déclin relatif des relations commerciales et du mouvement des facteurs de production Canada/Europe.*

## LES RELATIONS COMMERCIALES

En 1965, 23,9% des exportations canadiennes allaient vers l'Europe occidentale et 56,8%, vers les Etats-Unis. En 1974, 14,9% des exportations canadiennes allaient vers l'Europe, et 65,9%, vers les Etats-Unis.

En 1965, les principaux clients du Canada étaient: 1) les Etats-Unis 2) le Royaume-Uni 3) le Japon 4) l'Allemagne fédérale et 5) l'Australie.

En 1974, les principaux clients étaient: 1) les Etats-Unis 2) le Japon 3) le Royaume-Uni 4) la République fédérale allemande et 5) l'Italie.

En ce qui a trait aux importations, en 1965, 15,5% des importations canadiennes venaient d'Europe occidentale et 70%, des Etats-Unis. En 1974, 11,9% des importations canadiennes venaient d'Europe, et 67,3%, des Etats-Unis.

En 1965, les principaux fournisseurs du Canada étaient: 1) les Etats-Unis 2) le Royaume-Uni 3) le Vénézuéla 4) le Japon 5) l'Allemagne fédérale. En 1974, la liste se lit comme suit: 1) Etats-Unis 2) Japon 3) Vénézuéla 4) Royaume-Uni 5) République fédérale allemande.

On doit néammoins noter que l'Europe des Neuf reste le second partenaire commercial du Canada après les Etats-Unis, même si la distance entre les deux est considérable sur le plan commercial. Paradoxalement, on remarquera que c'est l'Europe des Neuf, et non les Etats-Unis, qui constitue aujourd'hui la première puissance commerciale au monde. Le marché européen, peut-on conclure, n'a pas été suffisamment exploité par l'industrie canadienne.

Les principales exportations canadiennes vers l'Europe étaient en 1976: 1) la pulpe de bois 2) le blé 3) le cuivre 4) le fer 5) le nickel. Les principales importations provenant de la C.E.E. étaient: 1) les automobiles 2) les textiles 3) les vêtements 4) le matériel chimique 5) les tracteurs.

En ce qui a trait aux relations commerciales Québec/Europe, en 1977, les principaux partenaires

européens du Québec étaient: 1) le Royaume-Uni (42,6% des envois québecois à destination de l'Europe) 2) l'Allemagne fédérale (16,2%) 3) les Pays-Bas (13,6%) 4) la France (9,6%) et 6) l'Italie (9,6%).

## LES FLUX DE FACTEURS DE PRODUCTION

### Ressources humaines

Il est évident que c'est dans ce secteur que les rapports économiques Québec/Canada/Europe ont historiquement été les plus importants. La composition ethnique du Canada et du Québec en particulier est, comme on le sait, d'origine européenne. De 1946 à 1971, trois millions et demi d'immigrants entrèrent au Canada, dont environ 70% venaient d'Europe occidentale. Cependant, cette tendance est à la baisse: au cours de la période 1950-1955, 58% des immigrants étaient d'origine européenne; ce pourcentage passait à 49,9% seulement en 1968-1973.

En 1951, les pays fournisseurs d'immigrants pour le Canada étaient, par ordre d'importance: 1) le Royaume-Uni 2) l'Allemagne occidentale 3) l'Italie 4) les Pays-Bas 5) la Pologne 6) la France.
En 1973, ils étaient: 1) le Royaume-Uni 2) les Etats-Unis 3) Hong-Kong 4) le Portugal 5) la Jamaique 6) les Indes.

En ce qui a trait à la destination canadienne des immigrants, on constate qu'en 1952, sur 164 498 immigrants, 35 318 s'installaient au Québec contre 86 059 en Ontario.
En 1973, sur 184 200 immigrants, 103 187 choisirent l'Ontario et 26 871, le Québec.

Dans le domaine de l'impact économique des immigrants de toute source sur le Québec, on estime que 33% de l'accroissement du PNB québecois serait attribuable à l'effet cumulatif de leurs activités. On remarquera qu'ils sont en moyenne plus instruits que les Québecois de naissance, et qu'ils démontrent un taux d'activité plus élevé (2 sur 3 sur le marché du travail, contre 1 Québecois de naissance sur 2).

*Flux de capitaux*

En ce qui a trait aux investissements directs étrangers au Canada, on remarque qu'en 1955, 84,28% étaient d'origine américaine, 11,5% d'origine britannique et que 2,6% venaient de la C.E.E. (sans le Royaume-Uni).

En 1974, l'investissement direct américain était de 80,01% contre 9,7% pour le Royaume-Uni et 5,6% pour la C.E.E. (sans le Royaume-Uni).

L'investissement européen n'est pas concentré dans le secteur manufacturier, mais plutôt dans les secteurs primaires et tertiaires (surtout finances).

*Flux technologiques*

Dans l'ensemble, l'utilisation de la technologie européenne au Canada et au Québec est encore dans son enfance, le gros de la technologie étrangère étant importé des Etats-Unis. Pourtant, la technologie européenne présente des occasions intéressantes mais inexploitées jusqu'à maintenant par le Québec et le Canada.

## *DIAGNOSTIC D'ENSEMBLE SUR LES RAPPORTS ECONOMIQUES QUEBEC/CANADA/EUROPE*

Le diagnostic d'ensemble que l'on peut porter se résume en trois points:

1) La tendance lourde est que le lien économique transatlantique Québec/Canada/Europe est, ou bien sur son déclin, ou en stagnation relative vis-à-vis les liens Canada/Québec/Etats-Unis;

2) Cependant, en valeur absolue, ce lien économique reste extrêmement important puisque l'Europe des Neuf reste le second partenaire commercial du Canada et qu'il continue à lui fournir d'importantes ressources humaines;

3) Les perspectives d'avenir sont excellentes (compte tenu de l'essor de la C.E.E.) si l'entreprise québecoise et canadienne apprend à percer le marché européen et à attirer son capital et sa technologie.

# COMPARAISON DES SCENARIOS D'AVENIR

A partir des critères d'évaluation des scénarios, voici le bilan comparatif des options d'avenir que nous avons étudiées.

## 1. LE LIBRE-ECHANGE MULTILATERAL

Ce scénario, caractérisé par une zone de libre-échange Québec/Canada/Etats-Unis/C.E.E., entraîne une série d'effets positifs et négatifs:

### EFFETS POSITIFS

1) Accroissement de l'efficacité économique canadienne et québecoise par l'élargissement des marchés;

2) Modernisation accélérée de l'appareil industriel canadien et québecois soumis au défi de la concurrence étrangère;

3) Accroissement probable du niveau de vie canadien et québecois (effets de consommation résultant de l'abaissement probable des prix des produits finis).

### EFFETS NEGATIFS

En revanche, on peut aussi s'attendre aux effets suivants:

1) Accélération du processus de 'périphéralisation' du Québec

L'espace économique nord-américain subit, depuis la Seconde guerre mondiale, les effets de deux tendances lourdes. La première est un déplacement de la concentration industrielle le long d'un axe est-ouest. Cette tendance, remarquée aux Etats-Unis autant qu'au Canada, reflète le déclin relatif de l'Europe d'Après-guerre (et donc de la façade atlantique nord-américaine) et l'essor du Japon et de l'Asie du sud-est (et par conséquent, de la façade pacifique nord-américaine). Le déclin relatif de l'Europe

de l'ouest s'est produit surtout de 1945 à 1970. 1970 y a marqué un renouveau important mais dont les conséquences transatlantiques restent encore à voir.

La seconde tendance de l'économie spatiale a été un mouvement de la concentration industrielle le long d'un axe nord-sud. La 'ceinture de neige' (snowbelt) cède la place à la 'ceinture de soleil' (sunbelt). La mobilité accrue des facteurs de production et l'essor de la firme multinationale ont contribué à l'accélération de ce phénomène.

Le résultat de ces deux tendances est de valoriser le sub-ouest des Etats-Unis (où les deux axes se rejoignent) et de périphéraliser dangereusement le Québec. Un libre-échange multilatéral aurait pour effet d'accélérer cette tendance. La périphéralisation du Québec impliquerait une réduction des activités économiques locales ainsi qu'une hémorragie de facteurs de production (capital, technologie et certaines catégories de ressources humaines en faveur de l'ouest et des Etats-Unis).

2) Réduction de l'autonomie politique du Québec et du Canada

La détérioration des rapports de forces économiques et la périphéralisation du Québec entraîneraient une réduction de l'influence du Québec au niveau de la prise de décision.

Dans le cas du Canada, la souveraineté canadienne se verrait également affaiblie.

3) Réduction de l'autonomie socio-culturelle

A fortiori, un Québec dépeuplé et dégarni de ses facteurs de production se verrait moins capable de poursuivre une politique autonomiste en matière culturelle. Le coût de 'travailler en Français' augmenterait avec la réduction du nombre de Francophones.

## 2. L'UNION DOUANIERE QUEBEC/CANADA/EUROPE EXCLUANT LES ETATS-UNIS

### *EFFETS POSITIFS*

1) L'effet de détournement de commerce allié à l'effet de création de commerce aurait probablement comme résultat un accroissement de l'efficacité économique canadienne par rapport au Statu quo;

2) L'élargissement des marchés résulterait également en une modernisation de l'appareil industriel;

3) L'effet politique de 'contrepoids' vis-à-vis le Canada anglais et les Etats-Unis travaillerait en faveur du Québec;

4) L'effet socio-culturel serait également bénéfique en diversifiant les sources d'influences culturelles sur le Québec.

### *EFFETS NEGATIFS*

1) Le premier effet négatif à considérer est que l'élargissement des marchés, bien que représentant un progrès par rapport au Statu quo, représente aussi un pas en arrière par rapport au Libre-échange multilatéral.

2) Une Union douanière excluant les Etats-Unis risquerait de consacrer définitivement le Canada et le Québec dans un rôle d'exportateur de matières premières. En effet, en l'absence de voies d'accès au marché américain, et compte tenu de l'étroitesse du marché canadien local (22 millions d'habitants), une Union douanière Canada/Europe pourrait ressembler à une Union douanière Canada/Etats-Unis. Dans les deux cas, le Canada serait périphéralisé et n'aurait que des matières premières à offrir.

## 3. L'UNION DOUANIERE QUEBEC/EUROPE EXCLUANT LE CANADA ET LES ETATS-UNIS

Ce scénario est en définitive peu probable, car il suppose que:

1) l'Europe s'intéresse au Québec au point de s'aliéner le Canada anglais et les Etats-Unis;

2) le Canada anglais ne ferait pas de représailles pour contrecarrer les iniviatives québecoises. Le seul marché québecois de 6-7 millions d'habitants est trop étroit pour intéresser les Européens. La localisation d'industries européennes au Québec n'est raisonnable que dans le but de pénétrer des marchés plus vastes. Or, devant la menace d'un accord bilatéral discriminatoire Québec/Europe, le Canada anglais, et en particulier l'Ontario et les Provinces maritimes, offriraient aux Européens autant que le Québec. Devant la possibilité d'investir soit dans un Québec 'entouré de murailles' ou dans un Ontario ouvert à l'Amérique du nord, l'investisseur européen n'hésiterait pas à choisir l'Ontario.

Une Union douanière Québec/Europe qui excluerait le Canada anglais et les Etats-Unis aurait pour résultat, comme le scénario précédent, la consécration définitive du Québec comme zone d'exportation de matières premières à être transformées ailleurs.

Sur le plan politique et socio-culturel par contre, ce scénario aurait des effets bénéfiques.

## PROFIL DE L'OPTION OPTIMALE: SCENARIO QUADRILATERAL

L'une des conclusions de cette étude est la constatation que l'option optimale dépend en dernière analyse non seulement du point de vue adopté, mais de l'horizon temporel retenu. Appliqué à la problématique de l'étude, on peut arriver à une proposition que est en voie de devenir un axiome fondamental de politique commerciale pour le Québec et le Canada - car on le

retrouve dans toute une série d'études techniques. Il s'énoncerait comme suit:

> *Si l'on mise sur le court terme, la politique commerciale optimale pour le Québec et le Canada est celle qui est restrictive et discriminatoire par produits et par origine.*
>
> *Si l'on mise sur le long terme, la politique commerciale optimale est celle qui élargit le plus les marchés, tout en permettant au Québec et au Canada de jouer un rôle central plutôt que périphérique dans la division internationale du travail.*

En d'autres termes, dans le *court terme*, le Statu quo, ou une variante de celui-ci, représente la meilleure politique commerciale car il:

a) protège les industries en déclin et préserve les emplois menacés dans ces industries;

b) garantit des marchés non-québecois aux secteurs mous du Québec, tels que les textiles, etc.

Une politique restrictive, protectionniste et discriminatoire par produits et par origine est un palliatif susceptible de protéger l'économie québecoise et canadienne, au jour le jour.

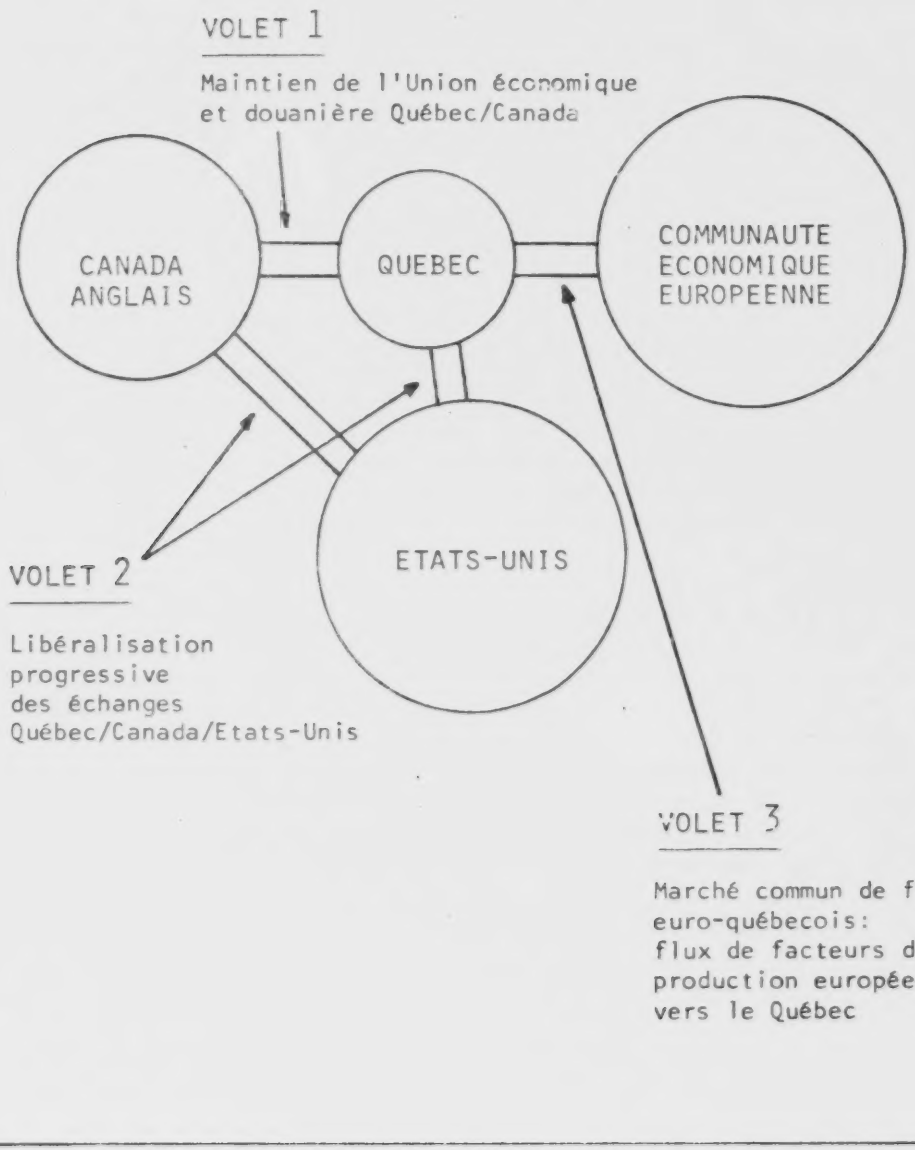
A plus *long terme*, il faut rechercher des changements de structure de nature à:

a) élargir les marchés pour réduire les coûts unitaires de production et rendre l'industrie nationale plus concurrentielle;

b) garantir une place centrale plutôt que périphérique au Canada dans le cadre de cet élargissement.

Le Libre-échange multilatéral et l'Union douanière discriminatoire répondent au premier objectif d'élargissement, mais non au second. Pour garantir à la fois un élargissement des marchés et une place centrale pour le Québec, nous soumettons qu'il faut opter pour un scénario que nous qualifierons de quadrilatéral et qui est décrit d'une façon schématique au Tableau-synthèse 1. Impliquant quatre acteurs: le Québec, le Canada anglais, les Etats-Unis et la C.E.E., il comporte, du point de vue du Québec, trois volets ainsi décrits:

## TABLEAU-SYNTHESE 1: LE SCENARIO QUADRILATERAL



## VOLET 1: MAINTIEN DE L'UNION ECONOMIQUE ET DOUANIERE QUEBEC/CANADA

L'objectif principal du maintien de l'Union économique et douanière Québec/Canada est double.

Tout d'abord, il est dans l'intérêt du Québec de la maintenir pour de multiples raisons qui ne sont pas développées ici, mais qui font la quasi-unanimité des spécialistes, à la fois souverainistes et fédéralistes.

Ensuite, il faut éviter à tout prix de présenter une image extérieure d'un Québec 'entouré de murailles'. Au contraire, l'image à projeter est celle d'un Québec 'porte d'entrée de l'Amérique du nord'.

## VOLET 2: LIBERALISATION PROGRESSIVE DES ECHANGES QUEBEC/CANADA/ETATS-UNIS

Ce volet est nécessaire car l'investissement européen viendra au Québec si celui-ci a accès au marché nord-américain dans son ensemble, car le marché canadien est à lui seul trop étroit pour être intéressant.

La libéralisation des échanges Canada/Etats-Unis devrait se faire progressivement, méthodiquement et en tenant compte de la nécessité d'une période d'ajustement et de transition.

## VOLET 3: UN MARCHE COMMUN DE FAIT QUEBEC/CANADA/EUROPE QUI PRIVILEGIERAIT LE QUEBEC

Ce volet est évidemment la pièce-maîtresse de notre scénario quadrilatéral et il a comme objectifs:

- d'introduire le contrepoids européen dans l'équilibre des forces nord-américaines dans les domaines économique, politique, et socio-culturel;
- d'enrayer la tendance vers la périphéralisation du Québec en attirant des facteurs de production mobiles dans notre région et en lui redonnant une place centrale.

L'institution d'un 'Marché commun de fait' ne nécessite pas nécessairement celle d'un 'marché commun de jure' en bonne et due

forme. Le cadre juridique pour une association Québec/Europe existe déjà dans le contexte de l'Accord contractuel Canada/ Europe de 1976. En cas d'accession du Québec à la souveraineté, cet Accord pourrait être respecté et élargi et impliquerait directement le Québec et la C.E.E.. Mais pour le moment, ce n'est pas par la voie de signatures de traités officiels qu'on instituera un Marché commun car, soumettons-nous, la configuration du système économique international encourage l'existence et l'essor de ces marchés communs spontanés.

On appellera marché commun 'de fait' ou 'spontané' tout espace qui est caractérisé par une mobilité importante des facteurs de production, même si cette mobilité n'est ni consacrée, ni entérinée dans les traités officiels. Les raisons principales expliquant l'émergence des marchés communs spontanés sont:

a) *Les progrès technologiques et institutionnels dans les secteurs de transport et de communications*, qui font du monde entier un 'village global' où la localisation géographique est moins importante que jadis.

b) *L'uniformisation des modes de vie* qui réduit les différences socio-culturelles à travers le monde et encourage la migration fréquente des cadres supérieurs de l'industrie et des travailleurs spécialisés, qui font maintenant partie du 'jet-set' international. Le cadre supérieur est aujourd'hui presqu'aussi à l'aise à Singapour qu'à Paris, Montréal ou à Lagos.

   Par ailleurs, on remarquera aussi que même la main-d'oeuvre non-spécialisée est très mobile. La migration des travailleurs des pays méditerranéens vers l'Europe du nord, des Egyptiens vers les autres pays arabes, des Mexicains vers les Etats-Unis, etc, confirme l'existence de zones de marchés communs spontanés, au niveau de la main-d'oeuvre non-spécialisée.

c) *L'essor de la technologie* comme facteur-clef dans la fonction de production. L'émergence de la technologie a eu comme effet d'affaiblir encore plus la structure rigide des avantages comparatifs fixes, car elle est en principe très mobile. On peut opérer un transfert technologique par l'achat de brevets, l'importation d'ingénieurs, l'espionnage industriel pur et simple, ou même, comme l'a démontré le Japon, par l'émulation créatrice.

d) *Le cycle international du produit*. La vie utile d'un produit est aujourd'hui divisible en phases. Pour chacune de ces phases (innovation, commercialisation, production à grande échelle), il existe une localisation géographique appropriée. Quand le produit passe d'une phase à une autre, il émigre. Ainsi, ce qui est produit dans le pays A et exporté au pays B peut dans un second temps être produit dans le pays B et exporté au pays A.

e) Enfin on notera l'*action catalysatrice de la firme multinationale*, grande vedette de l'intégration verticale de la production internationale, et d'une mobilité transnationale de facteurs de production. Celle-ci structure la division internationale du travail à l'image de son organisation extérieure. Elle opère des transferts de ressources de capital et de technologie à sa guise et l'avantage comparatif dans les produits au niveau national est maintenant remplacé par un avantage comparé dans les phases de production d'un produit. On notera que 40% du commerce international des pays de l'OCDE est un commerce 'incestueux' entre filiales de firmes multinationales qui créent entre les pays où ils sont implantés des marchés communs de fait.

La grande mobilité des agents de production internationaux a pour effet de souligner l'importance de ce que nous pouvons appeler les facteur 'mous' de la localisation industrielle, en opposition aux critères 'durs'. Les facteurs 'durs' sont en fait les critères traditionnels, à savoir, les coûts comparatifs, l'existence de ressources, etc. La mobilité des facteurs tend à réduire l'importance des facteurs durs et à augmenter celle des facteurs mous. Ces derniers englobent l'ensemble des critères subjectifs et marginaux qui influencent la localisation industrielle et comprennent, entre autres:

- la perception de stabilité politique d'un pays;
- le coût du logement pour les cadres;
- le climat
- le milieu social et culturel (existence de théâtres, restaurants, opéras, ou même de clubs de tennis pour les cadres);
- l'accessibilité aux autres centres de décision (système de communication, liaisons aériennes, etc.).

Nous soumettons que ce sont en définitive les facteurs mous de la localisation industrielle qui sont aujourd'hui les plus importants, compte tenu de la quasi-équivalence des facteurs durs dans plusieurs régions concurrentielles du monde.

Le défi pour le Québec, dans ce troisième volet, est de crée créer des conditions d'accueil susceptibles d'intéresser les facteurs de production mobiles internationaux et, en l'occurrence, européens, à s'installer au Québec.

En d'autres termes, dans le scénario optimal, les ressources humaines, le capital et la technologie européenne afflueraient au Québec si celui-ci pouvait être convaincant dans l'image qu'on lui prête intuitivement, mais qu'il n'a pas encore réussi à concrétiser - celle d'un trait-d'union entre les Etats-Unis et l'Europe.

La relève de ce défi est un problème pour entrepreneurs car il exige une agressivité et un esprit innovateur. Il ne dépend pas de solutions toutes cuites. Nous proposerons maintenant des moyens pour concrétiser cette stratégie du troisième volet du scénario 'quadrilatéral'.

## LA STRATEGIE DE REALISATION DU SCENARIO OPTIMAL

La stratégie de réalisation de la partie du scénario quadrilatéral qui a trait au lien européen exige une action concertée de la part des secteurs public et privé tournant autour des trois idées-forces suivantes:

### 1) *VALORISATION DES AVANTAGES COMPARATIFS DU QUEBEC*

Dans un univers où ce sont les facteurs mous de localisation qui deviennent de plus en plus importants, il faut mettre en valeur les avantages comparatifs au Québec. A notre avis, ceux-ci sont les suivants:

i) Les ressources naturelles, qui restent l'élément le plus important de l'économie du Québec telle que perçue par l'étranger. Dans un monde où les ressources naturelles sont en grande demande, cet avantage n'est pas à négliger.

ii) La situation géographique du Québec qui est en réalité une arme à double tranchant. Le scénario tendanciel tend à périphéraliser le Québec. Par contre, le scénario quadrilatéral le replace dans une position centrale. Pour accentuer cet avantage, le Québec doit se doter de systèmes de transport et de communication à l'échelle internationale.

iii) Montréal. La ville de Montréal est l'atout majeur du Québec. Sans celle-ci, le Québec est dans la même classe que les Provinces atlantiques. Avec celle-ci, le Québec peut convoiter un rôle international. Montréal a la vocation d'être une ville internationale, dont l'attrait ne pourrait qu'augmenter avec un renouveau du lien transatlantique. Le grand danger est qu'elle se 'provincialise' au point de cesser d'être prise au sérieux. La politique linguistique, la structure fiscale, le système des communications, sont tous des facteurs-clefs ici à ne pas sous-estimer.

iv) Mirabel. Le complexe aéroportuaire Mirabel représente pour le moment une occasion ratée. Ayant le potentiel d'être l'une des principales portes d'entrée du cargo destiné à l'Amérique du nord, il souffre d'un manque de planification concertée et de rivalités fédérales-provinciales pour n'être aujourd'hui qu'un éléphant blanc. Le système de transport en commun, le parc industriel (PICA) et le TDM (Transfer, Distribution, Manufacturing Center), qui constituent dans chacun des cas des initiatives qu'on aurait pu prendre pour valoriser Mirabel, restent encore au niveau de l'étude.

v) Les affinités culturelles québeco-européennes. Cet élément, qui se classifie parmi les facteurs mous de la localisation industrielle, est aussi à prendre très au sérieux. La vocation du Québec dans ce domaine n'est pas réalisée.

## 2) *LA DIVERSIFICATION DES RAPPORTS INTER-GOUVERNEMENTAUX QUÉBEC/EUROPE*

Pour mettre en valeur le Québec, il faudrait, à notre avis, que les différentes instances du secteur public québecois établissent un dialogue avec des interlocuteurs européens pertinents. A présent, les relations Québec/Europe sont médiatisées par le seul Accord contractuel Canada/Europe. Nous proposons que, tout en respectant les limites constitutionnelles, les contacts soient multipliés à plusieurs autres niveaux.

Puisque la direction des Communautés européennes n'a qu'une juridiction limitée en ce qui concerne les affaires étrangères, le Québec devrait oeuvrer à plusieurs autres niveaux en plus du niveau communautaire. Ainsi, en suivant l'exemple de l'Entente France-Québec, des ententes semblables pourraient être recherchées avec les autres membres de la C.E.E.. En plus, le Québec pourrait inaugurer un dialogue dans les domaines à juridiction locale avec la Bavière, l'Ecosse, et tout autre sous-entité européenne avec laquelle un échange serait fructueux.

L'objectif principal de cette stratégie de diversification est de multiplier les points de contact, de faire connaître le Québec aux Européens, et d'éviter de centraliser le dialogue avec les seules autorités communautaires pour la bonne raison que celles-ci se déclarent encore incompétentes dans plusieurs domaines.

## 3) *LA PARTICIPATION BEAUCOUP PLUS GRANDE DES SECTEURS PRIVÉS*

En dernière analyse, l'Option Europe ne se réalisera qu'avec la participation enthousiaste du secteur privé. Or, celui-ci s'est montré nonchalant et peu réceptif aux initiatives du secteur public.

Deux raisons expliquent ce phénomène. D'abord, il y a une ignorance surprenante du potentiel européen au Québec, et du potentiel québeco-canadien en Europe. L'homme d'affaire québecois et canadien est trop orienté vers le marché domestique et les Etats-Unis. Ses perceptions de l'Europe de 1978 sont tristement imprécises et dépassent rarement les clichés de l'après-guerre. Du côté européen, l'Homme d'affaire ne prend pas au sérieux le Canada qu'il considère un sous-ensemble des Etats-Unis. Cette ignorance mutuelle explique la faiblesse des échanges économiques Canada/Québec/Europe.

Deuxièmement, même quand il n'y a pas ignorance, il existe un certain manque d'entrepreneurship canadien. Les entrepreneurs canadiens évitent les risques, sont assez conservateurs et n'innovent pas facilement. Affligés du doute de Thomas, ils attendent qu'une initiative soit démontrée comme étant rentable avant de s'y impliquer et, quand la preuve de rentabilité est faite, les Japonais, Koréens et Taiwanais... seront déjà là.

Pour impliquer le secteur privé, nous proposons le lancement d'une action concertée d'information et de formation d'entrepreneurs - action concertée qui serait confiée à un institut privé que l'on créerait pour concrétiser les rapports Québec/C.E.E.. Portant peut-être le nom de l'ICEQ (Institut pour la collaboration euro-québecoise), cet Institut aurait comme mandat de promouvoir, à l'aide d'études micro- et macro-sectorielles et d'ateliers de sensibilisation, les rapports économiques Québec/Europe.

Son infrastructure pourrait être assurée par le Gouvernement du Québec et son budget d'opérations, par les souscriptions de ses membres - les petites et moyennes entreprises québecoises ainsi que quelques multinationales intéressées aux opportunités de collaboration euro-québecoises.

L'ICEQ emprunterait plusieurs des techniques de marketing japonaises. En effet, l'une des grandes forces du Japon est la collaboration étroite entre, d'une part, le secteur public et le secteur privé et, d'autre part, des firmes au sein du secteur privé. Cette collaboration a même donné à l'entreprise japonaise le surnom de 'Japan Inc.'. Il ne serait peut-être pas mauvais de renverser un peu les choses et au lieu de laisser aux Japonais le monopole de l'imitation il serait temps de leur retourner le compliment.

# CONCLUSIONS GENERALES

Aux questions posées dans cette étude, à savoir si l'Option Europe est 1) souhaitable et 2) plausible, nous offrons la conclusion générale suivante:

1) L'Option Europe ( c'est-à-dire, une intensification de la collaboration euro-québeco-canadienne au sein de ce que nous avons appelé le scénario quadrilatéral) est une option extrêmement souhaitable car elle répond le mieux aux exigences d'élargissement des marchés, d'enrayement de la périphéralisation du Québec et d'un contrepoids politique et socio-culturel à l'influence des Etats-Unis.

2) L'Option Europe est plausible surtout à moyenne et longue échéance. Il ne s'agit pas du scénario tendanciel qui, lui, est orienté vers l'intégration nord-américaine autour des Etats-Unis. Il s'agit d'un scénario contrasté dont le succès dépend de la volonté politique, de la valorisation des avantages comparés du Québec et du Canada et enfin, de la mise en oeuvre de techniques entrepreneuriales agressives et innovatrices.

   C'est en définitive aux entrepreneurs qu'incombera la tâche de réaliser cette option, mais ces entrepreneurs pourront être encadrés par un programme d'action concertée impliquant les secteurs public et privé.

# "L'OPTION EUROPE"

## ANALYSE DE LA PLAUSIBILITE D'UNE ASSOCIATION QUEBEC/CANADA/EUROPE

par

Kimon Valaskakis

*Professeur-titulaire de Sciences économiques*
*Université de Montréal*
*Directeur, Groupe GAMMA*
*Université de Montréal/Université McGill*

Avec l'assistance de:

Yves Masson, Département de Sciences économiques, Université de Montréal (étudiant)

Judas Kessous, Département des Sciences économiques, Université de Montréal (étudiant)

Johanne Lafortune, Département des Sciences économiques, Université de Montréal (étudiante)

MONTREAL, OCTOBRE 1978

# PREMIERE PARTIE: LA PROBLEMATIQUE

## CHAPITRE 1

## POSITION DU PROBLEME

1.1 LE CONTEXTE QUEBECOIS
1.2 LE CONTEXTE CANADIEN
1.3 LE CONTEXTE NORD-AMERICAIN
1.4 LE CONTEXTE MONDIAL
1.5 POSITION DEFINITIVE DU PROBLEME

L'expression "Option Europe" a été utilisée pour la première fois par l'auteur dans un article paru dans un numéro spécial de l'Actualité Economique portant sur la politique commerciale du Canada [1]. Elle se rapporte à un ensemble de liens économiques, politiques ou culturels, que pourraient développer le Canada ou le Québec tout seul avec la Communauté économique européenne. Bien que non-exclusive, elle s'oppose généralement à une option purement continentaliste qui verrait l'achèvement de l'intégration politico-économique de l'Amérique du Nord autour des Etats-Unis - intégration qui est déjà fort avancée. Par conséquent, elle se classe parmi les politiques de diversification des partenaires commerciaux pour le Québec ou pour le Canada.

Pour comprendre le sens de cette option, il faut faire référence à quatre contextes, le premier, québecois, le second, canadien, le troisième, nord-américain, et le quatrième, mondial.

## 1.1 LE CONTEXTE QUEBECOIS

Dans le contexte du référendum sur l'avenir des relations Québec/Canada, le peuple québecois sera appelé à choisir entre la "Souveraineté-association" et un fédéralisme renouvelé. La souveraineté-association implique une formule d'association économique entre le Québec et le Canada (A)[2] qui pourrait prendre plusieurs formes. Pour éclairer le débat, plusieurs associations sont à l'étude. Ainsi, les différentes complémentarités régionales sont analysées, telles que:

Québec/Ontario
Québec/Maritimes
Québec/Ouest.

---

1 K. Valaskakis, "L'Option Europe". Actualité Economique, oct.-déc. 1976, pp 539-554.

2 Nous utiliserons l'expression "Canada (A)" pour décrire le Canada sans le Québec, ou Canada anglophone.

En plus, une association plus directe entre le Québec et les Etats-Unis, une option qui a été défendue pour la première fois par Rodrigue Tremblay en 1970 [1], est de nouveau à l'étude, ainsi qu'un rapprochement entre le Québec et les pays scandinaves. Ce document s'inscrit donc dans le cadre d'une série de dossiers examinant les différentes options de relations extérieures pertinentes au Québec et au Canada tout entier.

## 1.2 LE CONTEXTE CANADIEN

Ce qui n'est pas encore clair, et qui le deviendra après l'achèvement de toutes ces études, est la question de l'inclusion ou de l'exclusion du Canada (A) dans chacune de ces options. Au même sens que le Québec s'interroge sur le choix de ses partenaires économiques, le Canada lui aussi se pose à peu près les mêmes questions.

En effet, depuis la publication du Livre blanc sur la politique étrangère canadienne [2], on s'accorde pour identifier trois orientations possibles à la politique étrangère du Canada. Celles-ci se définissent comme suit:

Première option (pour le Canada): Intégration beaucoup plus consciente et volontaire avec les Etats-Unis. En fait, un prolongement structuré du statu quo.

Deuxième option: Compter sur ses propres moyens. Cette option implique une autarcie économique protégée par des tarifs douaniers très élevés.

Troisième option: Diversification des partenaires en privilégiant des associations autres qu'avec les Etats-Unis. Parmi ces associations, celle qui semblait la plus plausible impliquerait la C.E.E., première puissance commerciale du monde, et en second lieu, le Japon. En troisième lieu, le Tiers-monde pourrait figurer comme un interlocuteur

---

[1] R. Tremblay, Indépendance et marché commun Québec/Etats-Unis. 1970.

[2] Livre blanc: Politique étrangère au service des Canadiens. Ottawa, Imprimerie de la Reine, 1970.

important après l'Europe et le Japon.

La "Troisième option", qui a été de 1970 à 1976 l'axiome sous-jacent de la politique du gouvernement Trudeau, a mené à plusieurs initiatives de diversification. La plus importante (non pas dans les résultats, mais dans les intentions) était la conclusion d'un "accord contractuel" entre le Canada et la C.E.E. en 1974, dont le but était d'encadrer et de promouvoir la collaboration économique entre ce pays et l'Europe des Six.

Les options canadiennes sont en fait aussi les options québecoises, car l'autarcie, l'intégration continentale ou la diversification reflètent bien la gamme des choix disponibles. Mais l'élément important à souligner est qu'il n'est pas clair dans quelle mesure le Québec a suffisamment de cartes en mains pour négocier seul avec des partenaires éventuels en excluant le Canada (A). En d'autres termes, l'une des questions que nous poserons dans cette étude est celle-ci:
"Dans quelle mesure le Québec a-t-il suffisamment d'atouts pour négocier tout seul (c'est-à-dire sans le Canada (A)) avec l'étranger?"

## 1.3 LE CONTEXTE NORD-AMERICAIN

Pour mettre en situation la plupart des problèmes canadiens et québecois pour un étranger qui n'aurait aucune connaissance du pays, il faudrait mettre en évidence les cinq éléments suivants qui, ensemble, caractérisent la réalité canadienne dans le contexte nord-américain.

1. *LE CANADA A UNE SUPERFICIE IMMENSE...*

   On se rappellera que le Canada est le second pays au monde sur le plan de la dimension du territoire, n'étant dépassé que par l'Union soviétique. Ce fait pose des problèmes de transport et de communication très complexes. L'industrialisation du Canada n'a commencé qu'au début de

ce siècle et ce, à la faveur de l'hydro-électricité. Auparavant, tant que la technologie industrielle était basée sur le fer et la houille, il fallait que ces deux matières premières soient géographiquement voisines pour être rentables. Ceci n'était pas le cas pour le Canada et le facteur distance interdisait à toute industrie lourde de se développer jusqu'au moment où l'émergence de l'électricité comme forme d'énergie a permis de vaincre cette distance. Aujourd'hui comme hier, l'immensité du pays est sa caractéristique la plus saillante.

2. ... ET UNE POPULATION DE MOINS DE 24 MILLIONS...

Non seulement le pays est-il immense, mais il possède une population de moins de 24 millions d'habitants qui se trouve dispersée sur toute l'étendue du pays. Sur le plan démographique, il se compare donc au seul état de New-York qui, en 1977, comptait environ 20 millions d'habitants sur 49 576 milles carrés (contre 3 851 809 milles carrés pour le Canada).

Dans un monde dominé par les grands ensembles économiques, le Canada a toujours souffert de sa petite échelle démographique qui a effectivement empêché la diversification économique de son économie. En effet, on sait que celle-ci a toujours été dominée par les "staples" d'exportations qui ont été les principaux moteurs de croissance historiques. En d'autres termes, la conséquence majeure de la faiblesse démographique canadienne a été l'orientation presqu'inéluctable de son économie vers les marchés d'exportation et donc sa dépendance énorme sur l'environnement extérieur.

3. ... CONCENTREE DANS UNE CEINTURE DE 200 KILOMETRES DE LA FRONTIERE AMERICAINE...

La concentration des 9/10 de la population canadienne dans une bande de territoire de moins de 200 kilomètres d'épaisseur longeant la frontière sud du pays s'explique

surtout par le climat nordique du pays qui a interdit jusqu'à maintenant le peuplement de ses régions septentrionales. On sera surpris de constater que la superficie du sol arable canadien ne dépasse pas de beaucoup celle de la Grèce et de la Turquie réunies - deux minuscules pays par comparaison. La géologie canadienne, l'hiver rigoureux qui, comme le déclare si bien l'écologiste Pierre Dansereau, "est une tendance lourde", contribuent à créer ce déploiement assez anormal de la population.

4. ... *DIVISEE EN TROIS NATIONS FONDATRICES QUI NE SE SONT JAMAIS INTEGREES...*

Il s'agit, bien entendu, des Canadiens français, anglais et autochtones. Il se trouve qu'en 1978, ces trois groupes soient fortement localisés géographiquement: les Francophones, concentrés au Québec, les Autochtones dans le Nord, arctique et sub-arctique, et les Anglophones, dans le reste du pays. Les anglophones d'ailleurs renferment un amalgame de plusieurs groupes ethniques qui ne sont que partiellement assimilés à la culture dominante canadienne-anglaise.

La diversité ethnique canadienne et la coincidence géographique entre cette diversité et le peuplement ethnique du territoire ont contribué à créer des régions ou provinces recherchant toujours plus d'autonomie avec une érosion correspondante du pouvoir fédéral. L'émergence de mouvements séparatistes et indépendantistes n'est pas limitée au Québec car l'identité régionale est très puissante au Canada. Ainsi, on verra les Ecossais des Provinces atlantiques se considérant assez à part des Ontariens de descendance anglaise qui, à leur tour, n'auront pas les mêmes perceptions que les Ukrainiens des Prairies et les Autochtones du Yukon et des Territoires du nord-ouest.

Le résultat de la mosaique canadienne a été de mettre en branle des forces centrifuges extrêmement puissantes

qui ont tendance à périodiquement remettre en cause l'unité du pays ou plus précisément, d'empêcher que celle-ci ne se réalise.

5. ... ET QUI A COMME VOISIN LES ETATS-UNIS

En un certain sens, c'est ce cinquième élément qui est le plus important. Si au sud du Canada il existait un océan, un désert, ou plusieurs petites nations, le déséquilibre structurel du pays serait atténué. Il est au contraire accentué par la présence d'une nation fortement intégrée comptant 215 millions d'habitants sur 3 615 123 milles carrés, avec un PNB de $1 498 milliards en 1975 (contre $154 milliards pour le Canada). Le dynamisme de l'économie américaine a contribué à la configuration démographique particulière du Canada en créant des pôles d'attraction urbains à la périphérie autour desquels s'est établi le gros de la population canadienne - juste au nord de la frontière. En fait, on pourrait même prétendre que, sans la 'National Policy', les 23 millions de Canadiens d'aujourd'hui n'auraient été que 10, l'activité manufacturière émigrant massivement au sud de la frontière.

L'impact de la 'National Policy' sur le peuplement canadien révèle, en fait, le déséquilibre structurel de base de l'économie canadienne qui est directement lié à la problématique de cette étude. Ce déséquilibre structurel s'explique à notre avis par le fait que le Canada n'a jamais pu compter sur ses propres moyens et que son existence a toujours dépendu d'un lien transatlantique. On peut établir la force et la pertinence de ce lien historique à partir de considérations économiques et politiques.

Sur le plan économique, le Canada s'est développé à partir des effets de liaison en amont, en aval et de demande finale provenant de ses exportations. Il s'agit ici de la

fameuse théorie des 'staples' d'Innis. En effet, le peuplement canadien et la croissance de son économie ont été directement tributaires du secteur d'exportation. Au début, c'étaient les pêcheries (Terre-Neuve et Maritimes, XVI et XVIIe siècles); ensuite, les fourrures (impliquant le Canada de l'Atlantique aux Rocheuses pour la bonne partie du XVIIIe siècle). Par la suite, le bois, le blé et enfin les exportations du XXe siècle: pâtes et papiers, etc. Or tous ces 'staples' étaient exportés vers l'Europe, directement ou indirectement par le biais du commerce triangulaire Canada/Antilles/Europe ou Canada/Royaume-Uni/Europe. Sans le lien européen, la raison d'être du Canada comme entité politico-économique ne se justifie pas d'un point de vue historique. Après tout, le Canada d'aujourd'hui n'est que la partie de l'Amérique du nord qui a décidé en 1783 de conserver le lien transatlantique au moment où les 13 colonies des Etats-Unis le rompait

L'orientation européenne des exportations historiques canadiennes s'explique par un fait géographique peu connu. En effet, on peut prétendre que, d'un point de vue économique, l'Amérique du nord "fait face" à l'Europe plutôt qu'à l'Asie. Trois raisons expliquent ce phénomène.

Primo, l'océan Pacifique est deux fois plus large que l'océan Atlantique. Par conséquent, l'Europe est beaucoup plus près que l'Asie. On notera que la distance entre St.Johns (Terre-Neuve) et la côte irlandaise est inférieure à la distance St.Johns-Ottawa!

Secundo, l'Amérique du nord a quatre "fenêtres" sur l'Atlantique et aucune sur le Pacifique. Ces fenêtres sont les voies d'eau qui pénètrent l'intérieur du continent et qui permettent donc à cet intérieur d'avoir accès à l'océan.

On sait que les voies d'eau ont été le vecteur de transport le plus efficace sur le plan historique. Or quatre systèmes de voies d'eau ouvrent l'Amérique du nord à l'Atlantique. Au nord, il y a la Baie d'Hudson qui pénètre le continent en profondeur et qui a été utilisée pour l'exportation de fourrures par la célèbre Compagnie de la Baie d'Hudson. Ensuite, il y a le bassin du St-Laurent qui pénètre le continent jusqu'aux Grands-Lacs et qui a constitué le sentier de peuplement du Canada. En troisième lieu, on doit compter le fleuve Hudson qui relie New York aux Grands-Lacs par le canal Erié et qui a contribué à priver Montréal de son rôle de port principal d'entrée d'Amérique du nord. Enfin, il y a le Mississippi qui, à partir de la Nouvelle-Orléans, permet lui aussi l'accès aux Grands-Lacs. Ces quatre voies d'eau ont été à la fois des fenêtres sur l'Atlantique et des sentiers de pénétration européenne en Amérique du nord.

Tertio, à l'époque des voiliers, la direction et l'intensité des vents de commerce ont joué un rôle important pour déterminer la configuration des flux économiques intercontinentaux. Or les flux transatlantiques ne pouvaient que prendre la configuration qu'ils ont effectivement prise, c'est-à-dire liant en plusieurs triangles commerciaux le Canada, les Antilles, les Etats-Unis, la Grande-Bretagne et l'Europe continentale, chaque triangle résultant de la direction des vents possédant un point européen et deux américains. Ces vents expliquent aussi la configuration ethnique du peuplement européen en Amérique. Les Espagnols en partant d'Espagne se retrouvaient inéluctablement dans les Antilles, ou dans ce qu'on appelle aujourd'hui l'Amérique latine. Les Anglais et Français se retrouvaient par l'action des vents au Canada et dans ce qu'on appelle aujourd'hui les Etats-Unis, etc.[1] La direction des vents a organisé la structure du peuplement.

---

1 Voir pour plus de détails Easterbrook et Aitken, Canadian Economic History, op. cit.

On notera que du côté du Pacifique la direction des vents n'a jamais favorisé le commerce trans-pacifique.

Remarquons pour finir que la direction des vents reste pertinente aujourd'hui à l'époque des jets. On se rappellera qu'une traversée Montréal-Paris suivant les vents exige cinq heures et demi de vol et que le retour sur le même parcours en exige sept heures et demi. La différence de 40% se traduit éventuellement en carburant, élément non négligeable à une époque de crise énergétique.

Il résulte de ces cinq éléments que l'Amérique du nord peut être perçue comme un triangle comprenant le Québec, le Canada (A) et les Etats-Unis. Ce triangle a historiquement été instable car les relations nord-sud ont toujours été plus fortes que les relations est-ouest. L'une des hypothèses sous-jacentes à cette étude est que la viabilité de ce triangle nord-américain a été assurée dans le passé par l'existence d'un contrepoids outre-atlantique. Quand il s'agissait de la Nouvelle-France, c'était la France qui assurait le contrepoids vis-à-vis la Nouvelle-Angleterre. Au dix-neuvième siècle et jusqu'en 1945, c'était la Grande-Bretagne qui assurait le contrepoids vis-à-vis les Etats-Unis. L'instabilité contemporaine serait issue du déclin de l'Empire britannique et de la perte du contrepoids européen qui en a été la conséquence.

## 1.4 LE CONTEXTE MONDIAL

Pour compléter cette partie de la discussion portant sur l'intérêt de l'Option Europe, on doit mentionner le contexte économique mondial. Trois tendances importantes sont à considérer ici: la première concerne la transformation du système productif mondial, la deuxième, la mobilité accrue des facteurs de production et la troisième, le mouvement vers les coalitions d'états-nations.

### 1.4.1 LA TRANSFORMATION DU SYSTEME PRODUCTIF MONDIAL

La transformation du système productif mondial qui s'est déroulée depuis 1945 implique une intégration verticale de la production et la montée en flèche d'un agent économique qu'on ne devrait pas ignorer, la firme multinationale. Celle-ci organise aujourd'hui une partie importante de la production mondiale et toute politique commerciale nationale devrait tenir compte de cette tendance très lourde. L'existence de barrières tarifaires va, dans certains cas, augmenter la probabilité d'implantation industrielle par les multinationales (quand le marché protégé est assez important). Dans d'autres, au contraire, la barrière tarifaire va décourager l'implantation (quand, par exemple, le pays protégé est tout près d'un grand marché qui se voit fermé par la barrière tarifaire).

Aujourd'hui, la firme multinationale est la grande vedette de la scène internationale et même si sa croissance phénoménale s'arrête, elle possède déjà un pouvoir de décision très important.

### 1.4.2 LA MOBILITE INTERNATIONALE DES FACTEURS DE PRODUCTION

Toute la structure traditionnelle de la théorie du commerce international est basée sur un postulat d'immobilité ou de faible mobilité internationale des facteurs de production. L'Etat-nation était, dans la théorie classique, perçu comme un bloc de ressources immobiles. Le commerce de marchandises était un substitut au mouvement de facteurs. C'était par l'entremise du commerce international que se réalisait l'optimation économique internationale.

Si les facteurs de production étaient effectivement captifs au sein des Etats-nations, comme le suppose la théorie classique, la structure des avantages comparés et la composition et direction du commerce resteraient stables. L'avantage comparatif d'une nation dépend de sa dotation en ressources. Tant que la dotation reste inchangée, celui-ci n'est pas modifié. Si, au contraire, il y a grande mobilité de facteurs de production, les avantages comparatifs vont se déplacer à la faveur de la modification de

la dotation des facteurs. On exportera ce qu'on importait auparavant et on importera ce qu'on exportait.

La tendance lourde semble être en direction d'une plus grande mobilité internationale des facteurs. Déjà au dix-neuvième siècle, le capital financier est devenu international. On sait que l'Amérique et le Canada en particulier ont bénéficié d'un influx important de capital européen.

La tendance vers l'internationalisation du capital au dix-neuvième siècle s'est accompagnée d'un mouvement important de ressources humaines. En effet, le fait saillant de l'histoire de l'économie atlantique au dix-neuvième siècle est la migration transatlantique de populations entières. Le facteur de production "main-d'oeuvre non qualifiée" était devenu mobile.

Après 1945, avec l'essor des multinationales et le progrès des communications, il y a une forte mobilité internationale de main-d'oeuvre qualifiée (la "fuite" ou, à l'inverse, "l'arrivée" des cerveaux). Il y a également une augmentation importante de l'investissement direct et, d'une façon encore plus significative, des transferts de technologie. La technologie, facteur de production clé dans les fonctions de production modernes, se déplace à la faveur d'un ou de plusieurs des moyens suivants:

- par l'entremise de la firme multinationale;
- par l'achat de brevets;
- par l'espionnage industriel; et enfin
- par l'émulation pure et simple.

Dans une perspective de cycle des produits, d'avantage comparatif dynamique et de mouvements internationaux de facteurs de production, il importe de revoir le rôle de la politique économique étrangère. Si elle est axée uniquement sur la politique commerciale, elle-même concernée principalement par les flux de marchandises et services, elle ne prend pas suffisamment en considération le potentiel des flux factoriels. Le flux commercial est un flux "symétrique" qui, quoique parfois "inégal", entraîne un paiement de part et d'autre. Certains flux de facteurs

tels que, par exemple, l'immigration, n'exigent aucun paiement automatique et constituent un flux "asymétrique". Quand Einstein quitte l'Allemagne pour s'établir aux Etats-Unis, les Etats-Unis ne font aucun paiement à l'Allemagne. De même, quand une technique industrielle est imitée ou "volée" par espionnage industriel, le pays récipiendaire obtient gratis un enrichissement de sa dotation factorielle.

Dans la mesure où les flux asymétriques deviennent importants, ils remettent en cause le rôle central de la politique commerciale qui dépend, dans une certaine mesure, de l'hypothèse d'immobilité des facteurs.

### 1.4.3 LES COALITIONS D'ETATS-NATIONS

Les Etats-nations eux aussi se coalisent en créant des groupements supranationaux. Cette tendance se manifeste d'une double façon. D'une part, les coalitions prennent la forme d'unions douanières régionales. Celles-ci incluent les coalitions telles que la Communauté économique européenne, le COMECON, etc. Ces unions douanières sont souvent agressives, au sens où leur tarif extérieur commun est sévère à l'endroit des tiers. Dans un monde de plus en plus dominé par l'économie des grands ensembles, le Canada autarciste risque de se retrouver à l'extérieur de l'activité économique et de la grande échelle ("Out in the cold", comme le diraient les Anglais).

Les coalitions d'Etats-nations prennent également la forme de cartels de producteurs et de consommateurs. Ainsi, l'OPEP donne le ton en monopolisant le pétrole et en fixant son prix à des niveaux élevés. Ces cartels de producteurs de matières premières pourraient bien se multiplier car ils sont très rentables. Ils seront probablement accompagnés de cartels de pays producteurs de biens manufacturés et éventuellement de pays consommateurs. Ces derniers essaieront de s'organiser en monopsones pour enrayer le pouvoir monopolistique des producteurs.

On doit donc sérieusement envisager la possibilité de guerres économiques sévères où les pays qui se retrouvent sans alliances

paieront les pots cassés. Dans des situations de monopoles bilatéraux où les géants s'affrontent, les pays sans alliances, ou les pays qui auront "désarmé" unilatéralement en instituant un libre-échange sans contrepartie, peuvent se trouver particulièrement vulnérables.

## 1.5 POSITION DEFINITIVE DU PROBLEME

En partant de l'analyse sommaire des quatre contextes: québecois, canadien, nord-américain et mondial, on peut percevoir l'Option Europe comme une orientation parmi d'autres de la politique étrangère québecoise, mais option, quand même, qui a le mérite d'être entérinée par l'histoire économique des trois derniers siècles.

Il s'agit maintenant de voir dans quelle mesure cette orientation historique est aussi une option d'avenir. Pour répondre à cette question, il faudra s'interroger sur les quatre points suivants:

1) *Dans quelle mesure une nouvelle Option Europe est-elle souhaitable dans le contexte des objectifs généraux du Québec;*
2) *Dans quelle mesure l'Option Europe est-elle souhaitable dans le contexte des objectifs généraux du Canada;*
3) *Dans quelle mesure l'Option Europe est-elle plausible pour le Québec tout seul;*
4) *Dans quelle mesure l'Option Europe est-elle plausible pour le Canada dans son ensemble.*

La distinction entre souhaitabilité et plausibilité est extrêmement importante car nous devons nous éloigner de ce que les Anglais appellent "wishful thinking" (prendre ses désirs - ou ses phobies - pour des réalités).

PREMIERE PARTIE: LA PROBLEMATIQUE

# CHAPITRE 2

# LA METHODOLOGIE

2.1 L'APPROCHE GENERALE

2.2 LES FORMES POTENTIELLES D'ASSOCIATION

2.3 L'IMPORTANCE DE L'HORIZON TEMPOREL

2.4 SELECTION EFFECTIVE DES SCENARIOS A ETUDIER

2.5 LES CRITERES D'EVALUATION DES SCENARIOS

## 2.1 L'APPROCHE GENERALE

Pour traiter les problèmes identifiés dans le dernier chapitre, deux approches distinctes sont possibles. La première privilégie le présent et le passé et peut être qualifiée d'historique. Elle implique une étude économétrique des flux commerciaux et factoriels entre le Québec/Canada, d'une part, et la C.E.E. de l'autre. Celle-ci aboutirait à une série de tendances chiffrées qui décriraient le présent et le passé mais non l'avenir, car elle n'admettrait pas de possibilités de changement structurel. Par contre, les résultats seraient exacts et connus. En fait, ce serait opter pour de bonnes réponses à de mauvaises questions. Les questions sont mauvaises car il ne s'agit pas de dresser le bilan des relations Canada/C.E.E., mais de parler de perspectives d'avenir.

La seconde approche est plus spéculative, se place carrément dans l'avenir et peut être qualifiée de prospective. Il s'agit en fait de la méthode des scénarios. Elle implique la construction de quelques scénarios alternatifs qui sont ensuite analysés et évalués. Il s'agit de réduire,même marginalement, la zone d'ignorance qu'est l'avenir dans le but d'aider le processus de décision. On sacrifie l'exactitude à la pertinence. En fait, on obtient des réponses incertaines et approximatives à de bonnes questions. Certes, l'idéal est d'obtenir de bonnes réponses à de bonnes questions mais, quand cet objectif n'est pas réalisable, le'second-best'est, à notre avis, la seconde approche qui est, au moins, de poser les bonnes questions.

Dans le contexte actuel, la méthode des scénarios consiste à sélectionner quelques scénarios qui sont des formes d'association possibles entre le Québec/Canada et l'Europe et d'en évaluer les conséquences probables à l'aide d'une grille d'analyse explicite. On interprètera le terme "scénario" de la façon suivante. Il s'agit d'une situation hypothétique qui décrit un ensemble de relations ou d'événements réels ou imaginaires. La méthode des scénarios est surtout pédagogique. Elle enseigne la réflexion hypothétique et la considération d'alternatives variées.

Explicitons un peu plus maintenant l'éventail des scénarios plausibles et l'importance de l'horizon temporel de chacun d'eux.

## 2.2 LES FORMES POTENTIELLES D'ASSOCIATION

"L'Option Europe" peut prendre au moins douze formes différentes si l'on s'en tient à un choix de quatre types d'association possibles et de trois acteurs canadiens. La complexité des versions possibles de cette option découle de deux catégories de choix à faire. La première se rapporte au degré de rapprochement qu'on désire considérer. La seconde se rapporte aux acteurs qui seront inclus dans ce rapprochement. Le Tableau 1, en page suivante, illustre visuellement l'ensemble des choix que nous allons maintenant décrire.

### 2.2.1 LES QUATRE ASSOCIATIONS DE BASE

Les quatre degrés de rapprochement envisagés retenus sont les suivants:

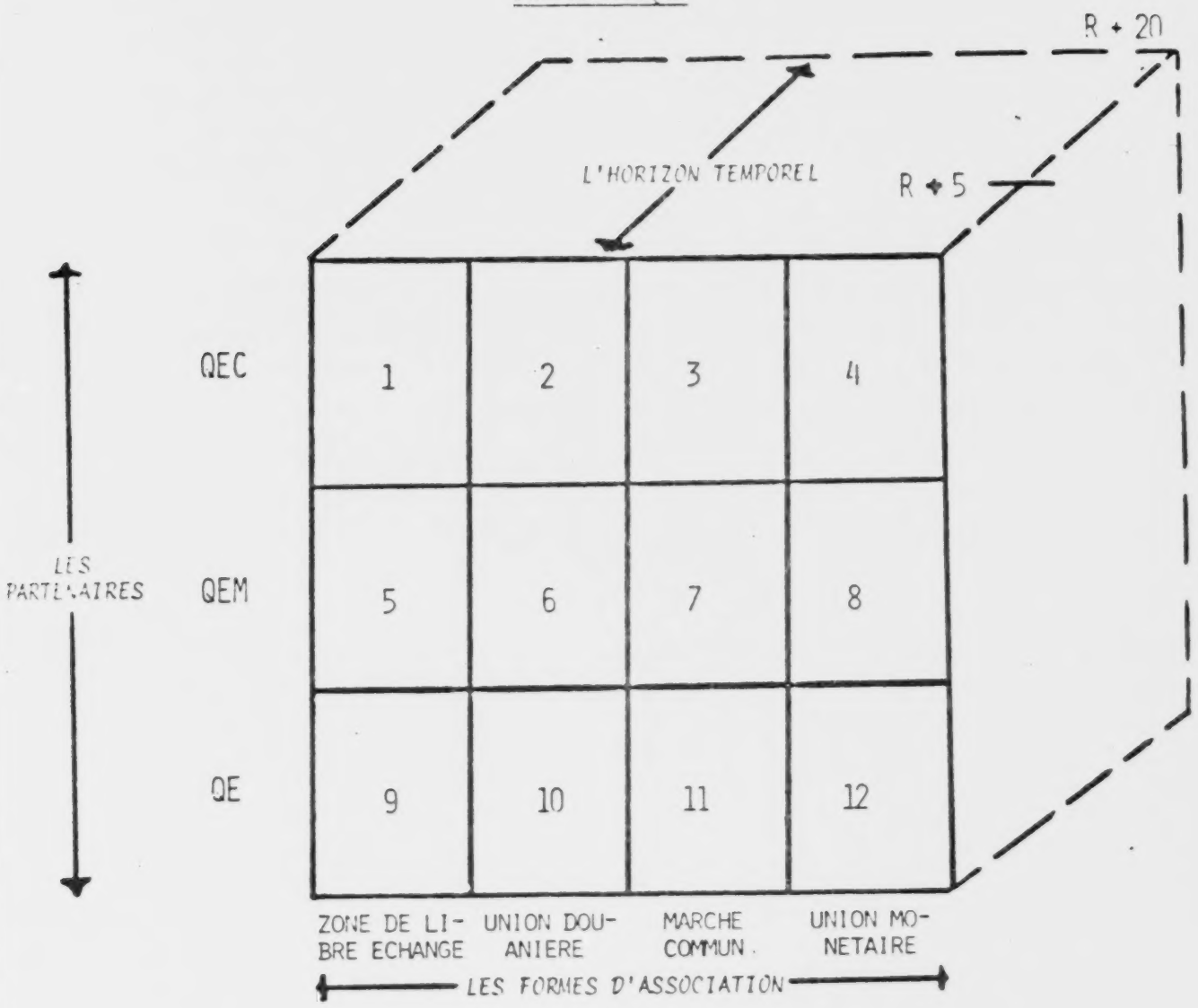
1. *UNE ZONE DE LIBRE-ECHANGE*
   Celle-ci présuppose une élimination (partielle ou totale, sectorielle ou globale) de tarifs douaniers entre les participants sans influencer le niveau des tarifs vis-à-vis les pays tiers.

2. *UNE UNION DOUANIERE*
   Celle-ci se définit comme une zone de libre-échange assortie d'un tarif extérieur commun vis-à-vis les tiers. Il s'agit donc d'une intégration des politiques commerciales entre les participants.

3. *UN MARCHE COMMUN*
   Celui-ci suppose un libre mouvement de facteurs de production qui s'ajoute ou bien à la zone de libre-échange, qui suppose déjà un libre mouvement de produits finis, ou bien à l'union douanière.

TABLEAU 2

VISUALISATION DE LA PROBLEMATIQUE




LES SCENARIOS POSSIBLES A CHAQUE HORIZON TEMPOREL

| | | |
|---|---|---|
| 1. QEC (libre-échange) | 5. QEM (libre-échange) | 9. QE (libre-échange) |
| 2. QEC (union douanière) | 6. QEM (union douanière) | 10. QE (union douanière) |
| 3. QEC (marché commun) | 7. QEM (marché commun) | 11. QE (marché commun) |
| 4. QEC (union monétaire) | 8. QEM (union monétaire) | 12. QE (union monétaire) |

4. *UNE UNION ECONOMIQUE*

Celle-ci suppose l'intégration, ou du moins l'harmonisation, des politiques économiques des participants. Elle peut être partielle ou totale. L'harmonisation ou l'intégration couvrirait l'un ou plusieurs des secteurs suivants:

a) la politique commerciale (déjà intégrée dans le cas de l'union douanière);

b) la politique monétaire (avec, ou bien une monnaie commune, ou bien un serpent monétaire, ou encore un très haut degré d'harmonisation dans les politiques d'intervention monétaire);

c) la politique fiscale (types et taux d'imposition, types et taux de dépenses gouvernementales, etc.);

d) la politique spatiale (subventions régionales, politiques d'expansion, etc.).

## 2.2.2 LES ACTEURS EN PRESENCE

Une liste qui se voudrait complète des acteurs du secteur public ayant leur mot à dire concernant les modalités de l'Option Europe serait très longue. A la fin de ce rapport, au chapitre 7, nous faisons état de la complexité du problème des interlocuteurs. Pour l'instant, notons qu'au sein du Canada, trois acteurs sont facilement identifiables. Le premier acteur est le Québec (Q), qui est au centre de nos préoccupations. Ensuite, nous avons le Canada dans son ensemble (C) et les Provinces maritimes (et atlantiques ) (M), qui ne sauraient être ignorées dans notre problématique. Théoriquement donc pour chacun des types de rapprochement allant de la zone de libre-échange à l'union économique, il y a trois combinaisons plausibles (et plusieurs autres possibles, mais non plausibles). Ces trois combinaisons sont:

1. QE (Québec/Europe)
2. QEC (Québec/Europe/Canada)
3. QME (Québec/Maritimes/Europe, en supposant un éclatement du Canada suivant le départ du Québec).

Nous avons, par conséquent, déjà douze scénarios qui pourraient être étudiés:

## 2.3 L'IMPORTANCE DE L'HORIZON TEMPOREL

On ne devrait pas sous-estimer la pertinence de l'horizon temporel choisi, car celui-ci influence énormément à la fois la souhaitabilité et la plausibilité des scénarios.

Un horizon trop court favorise le statu quo et ne permet pas de nous libérer du présent. Un horizon trop éloigné, par contre, perd de son intérêt et devient très spéculatif. Nous avons donc choisi deux horizons temporels, l'un à moyen terme (5 ans) et l'autre à plus long terme (20 ans).

En supposant que l'année du référendum sur la souveraineté-association soit désignée par la lettre "R", notre premier horizon temporel pourrait être de 5 ans (R + 5). Quelques changements sont envisageables dans cette période mais la configuration fondamentale de l'économie québeco-canadienne ne changera pas. A l'horizon R + 20 par contre, les changements de structure deviennent beaucoup plus plausibles et des modifications importantes peuvent être envisagées.

En choisissant deux horizons temporels, on multiplie le nombre de scénarios par deux pour arriver au chiffre de 24. Il est clair qu'une analyse de 24 scénarios ne saurait être autre que très superficielle. C'est pourquoi nous devons opter pour une sélection pratique du nombre de choix possibles et approfondir certains scénarios au dépens d'autres.

## 2.4 SELECTION EFFECTIVE DES SCENARIOS A ETUDIER

Pour les besoins de cette étude, nous retiendrons trois scénarios de base seulement, tout en examinant quelques variantes de chacun de ceux-ci.

### 2.4.1 UN LIBRE-ECHANGE TRANSATLANTIQUE

incluant le Québec, le Canada (A), la C.E.E. et les Etats-Unis. Ce libre-échange se caractériserait par un mouvement plus ou moins libre des produits seulement à travers l'ensemble de l'économie atlantique. Il impliquerait l'allocation des ressources par la logique du marché et l'élimination progressive des barrières au commerce transatlantique et nord-américain.
L'intervention de l'Etat serait minimisée.

### 2.4.2 L'UNION DOUANIERE

incluant deux variantes de politique commerciale distinctes: par produits et par pays. Une variante serait une option Québec-Europe avec des barrières tarifaires communes contre le Canada (A) et les Etats-Unis. L'autre serait l'option Canada (A)/Québec/Europe et excluerait les Etats-Unis.

### 2.4.3 LE MARCHE COMMUN

caractérisé principalement par la libre mobilité des quatre facteurs de production: les ressources, le capital, le travail et la technologie. Ici aussi, on peut envisager des variantes. La première est très restrictive en ce qu'elle crée un marché commun Québec/Europe seulement. La seconde variante serait celle du Canada (A)/Québec/Europe, et la troisième, celle du Canada (A)/Québec/Europe/Etats-Unis. Cette dernière serait une version beaucoup plus poussée du scénario libre-échange.

Nous avons décidé par ailleurs de ne pas approfondir le scénario "union économique Québec/Canada/Europe" pour deux raisons. Tout d'abord, ce scénario impliquerait l'entrée pure et simple du Canada ou du Québec dans la C.E.E., option certes possible à long terme, mais peu plausible car elle exigerait une modification majeure du Traité de Rome. Deuxièmement, l'union économique impliquerait un degré d'harmonisation et d'intégration monétaire, fiscale et politique entre l'ensemble canadien et européen qui donnerait lieu à des problèmes très complexes. Une étude séparée sur une union économique Canada/Europe s'imposerait et on ne devrait pas inclure une version superficielle de cette option dans le contexte de l'étude présente, car celle-ci est surtout orientée vers le plausible et ne vise pas de faire l'inventaire exhaustif du possible.

Une remarque finale à faire dans ce contexte: rien n'empêche de combiner des éléments de chacun des scénarios dans le but de construire un scénario optimal synthétisant les aspects les plus prometteurs des scénarios particuliers. C'est d'ailleurs la démarche que nous avons adoptée en proposant un scénario optimal au Chapitre 6 de ce texte.

## 2.5 LES CRITERES D'EVALUATION DES SCENARIOS

La demande pour une option de politique extérieure est, comme la demande pour les facteurs de production, une demande dérivée. Elle est dérivée d'une série d'objectifs qui, ensemble, représentent la fonction d'utilité d'un pays. Par conséquent, le critère d'évaluation final d'une option extérieure sera son degré de compatibilité avec les finalités suprêmes de ce pays. Le Tableau 2 en page suivante est une tentative de comparaison des fonctions d'utilité probables du Québec et du Canada. Evidemment, aucun sondage ne sous-tend cette comparaison, qui est plus ou moins intuitive.

Il apparaît néammoins que les objectifs du Québec et du Canada soient, en dernière analyse, assez semblables. Dans chacun des cas,

TABLEAU 2

COMPARAISON DES FONCTIONS D'UTILITE PROBABLES
DU QUEBEC ET DU CANADA

| QUEBEC | CANADA |
|---|---|
| FONCTION GENERALE<br>$Uq = f(E, \pi, S, \alpha)$<br>Uq = degré de bien-être des Québecois<br>E = ensemble de biens économiques<br>$\pi$ = ensemble de biens politiques<br>S = ensemble de biens socio-culturels<br>$\alpha$ = panier d'autres biens | FONCTION GENERALE<br>$Uc = f(E, \pi, S, \alpha)$<br>Uc = degré de bien-être des Canadiens<br>E = ensemble de biens économiques<br>$\pi$ = ensemble de biens politiques<br>S = ensemble de biens socio-culturels<br>$\alpha$ = panier d'autres biens |
| "E" Biens économiques<br>(Emploi, revenu par tête, etc.) | "E" Biens économiques<br>(Emploi, revenu par tête, etc.) |
| "$\pi$" Réduction de la dépendance vis-à-vis du Canada anglais et des Etats-Unis | "$\pi$" Réduction de la dépendance vis-à-vis des Etats-Unis |
| "S" (1) Vivre en français<br>(2) Préserver la culture québecoise | "S" Préserver l'identité canadienne |

nous avons un degré d'utilité ou de bien-être dépendant d'un ensemble de quatre types de biens. Tout d'abord, les biens économiques qui, dans les deux cas, se traduisent par un niveau satisfaisant d'emploi de ressources humaines, un revenu par tête adéquat et une diversité de biens de consommation. Les différences se situent plutôt au niveau politique et socio-culturel. Au niveau politique, la fonction d'utilité québecoise semble privilégier une réduction de la dépendance du Québec vis-à-vis du reste du Canada et des Etats-Unis. En ce qui concerne le Canada dans son ensemble, son objectif politique principal est la réduction de la dépendance seulement vis-à-vis des Etats-Unis.

Au niveau socio-culturel, la société québecoise veut d'abord défendre la langue française (Loi 101, etc.) et défendre la culture québecoise (Livre blanc sur la culture, etc.). Au niveau du Canada, l'objectif culturel par excellence est la préservation de l'identité canadienne.

Dans l'ensemble donc, les fonctions d'utilité canado-québecoises se ressemblent et reflètent des préoccupations assez convergentes, à l'exception de la préoccupation québecoise envers la défense de la langue française et de la culture québecoise, qui n'est pas réellement partagée par le Canada anglophone. Une option extérieure optimale mènerait à la réalisation, ou du moins serait compatible avec les objectifs mentionnés ci-dessus.

Nous pouvons traduire maintenant ces objectifs de politique générale en critères d'évaluation des scénarios. Nous distinguons à priori cinq critères normatifs et un critère de plausibilité, comme suit:

Critères normatifs et critère de plausibilité

1. Impact sur le niveau d'activités économiques au Québec (Canada)
2. Impact sur la modernisation de l'économie québecoise (canadienne)
3. Impact spatial (aménagement du territoire)
4. Impact sur la consommation de "biens politiques"
5. Impact sur la consommation de biens "socio-culturels"
6. Plausibilité générale du scénario.

Le premier critère concerne directement l'impact du scénario en question sur le niveau de l'activité économique au Québec et au Canada. En d'autres termes, dans quelle mesure cette option particulière va-t-elle mener à de nouvelles activités, manufacturières, agricoles ou tertiaires, au niveau du pays? Dans quelle mesure y aura-t-il substitution aux importations, élargissement du marché intérieur, etc.?

Le deuxième critère concerne l'impact du scénario sur le degré de modernisation de l'économie québecoise ou canadienne. Il s'agit ici de considérer les aspects technologiques dans un contexte un peu plus dynamique. Dans quelle mesure l'option en question prépare-t-elle l'économie québecoise ou canadienne au défi de concurrences étrangères qui se manifesteront dans les années à venir? L'économie nationale sera-t-elle modernisée par cette option ou, au contraire, retardée, en la condamnant à des techniques de production qui sont inefficaces à long terme?

Le troisième critère touche la question spatiale. Il s'agit de savoir dans quelle mesure l'option en question changera la configuration spatiale de l'activité économique au pays. Va-t-elle promouvoir l'expansion de certaines régions par rapport à d'autres? Va-t-elle provoquer l'essor de certaines villes, ou renforcer la position dominante d'autres, etc?

Le quatrième critère touche la question des biens politiques et, en particulier, celle de l'impact du scénario en question sur le degré de dépendance de l'économie nationale par rapport à l'environnement extérieur. Le scénario contribue-t-il à augmenter la vulnérabilité de l'économie, et de la nation canado-québecoise par rapport à la situation présente? Ou s'agit-il d'une amélioration par rapport au statu quo?

Le cinquième critère touche la question socio-culturelle et examine l'impact du scénario sur les objectifs de préservation de l'identité culturelle québecoise et canadienne. Enfin, le dernier critère se rapporte aux probabilités de réalisation du scénario en question. Un

scénario souhaitable, mais impossible, doit évidemment être relégué à l'utopie. On ne devra pas perdre de vue ce critère de plausibilité.

A partir donc de cette grille d'analyse des scénarios, nous allons, dans les pages qui suivent, examiner les conséquences probables de chacune des versions de l'Option Europe, toujours en considérant les deux horizons temporels, à savoir, l'horizon du moyen terme (5 ans) et celui du long terme (20 ans). Bien entendu, le bilan comparatif des scénarios (Chapitre 6) fera référence également aux coûts et avantages des scénarios étudiés par rapport au statu quo.

SECONDE PARTIE: LES SCENARIOS D'ASSOCIATION

# CHAPITRE 3

# LE LIBRE-ECHANGE


3.1 DESCRIPTION DU SCENARIO

3.2 LA STRUCTURE DES ECHANGES

- 3.2.1 Le commerce extérieur canadien dans son ensemble
- 3.2.2 Les flux commerciaux Canada-Europe (1965-1974)
- 3.2.3 Une image synthétique des flux commerciaux Canada-C.E.E. en 1976

3.3 LES TARIFS DOUANIERS

3.4 EVALUATION PRELIMINAIRE DU SCENARIO

- 3.4.1 Impact sur le niveau des activités économiques
- 3.4.2 Impact sur la modernisation de l'économie québecoise
- 3.4.3 Impact spatial
- 3.4.4 Impact sur la consommation des biens politiques
- 3.4.5 Impact sur la consommation des biens culturels
- 3.4.6 Plausibilité du scénario

## 3.1 DESCRIPTION DU SCENARIO

La création d'une zone de libre-échange implique un processus négatif d'élimination des tarifs existants entre les partenaires. Pour distinguer ce scénario du suivant, qui est l'union douanière, nous allons supposer qu'une zone de libre-échange est créée dans l'Atlantique-nord comprenant les Etats-Unis, le Canada, le Québec, souverain ou non, et la Communauté économique européenne. Les barrières tarifaires sont abolies et il y a libre mouvement de marchandises (mais non de facteurs de production) entre les pays. Cependant, les membres de cette zone ne modifient pas et n'harmonisent pas leurs politiques commerciales vis-à-vis les tiers. On supposera aussi que les barrières non-tarifaires que chaque pays et même chaque province, état ou région imposent, restent en vigueur.

Pour examiner les conséquences probables de ce scénario, il faudra examiner la structure des échanges Québec/Canada ⟶ Europe, ainsi que le rôle des tarifs, avant d'en tenter une évaluation globale.

## 3.2 LA STRUCTURE DES ECHANGES

### 3.2.1 LE COMMERCE EXTERIEUR CANADIEN DANS SON ENSEMBLE

De 1970 à 1973, la balance commerciale canadienne enregistra des surplus annuels variant entre $1,5 et $3 milliards. En 1974, malgré l'inflation mondiale et le ralentissement économique qui a suivi la crise du pétrole, la balance reste positive, s'établissant autour de $500 millions. L'explication de ce phénomène n'est pas difficile à trouver. C'était l'auto-suffisance canadienne en matière de pétrole qui mettait sa balance commerciale à l'abri des intempéries extérieures.

Les Tableaux 4, 5, 6 et 7 rapportent la répartition géographique et les principaux clients et fournisseurs du Canada. On notera l'importance des Etats-Unis, la deuxième position de l'Europe et la troisième position du Japon. La proportion du commerce Canada/C.E.E.

TABLEAU 4

REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES EXPORTATIONS CANADIENNES
(1965-1974) (%)

| | 1965 | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Europe occ. dont: | 23,9 | 20,2 | 18,8 | 16,8 | 15,5 | 18,8 | 16,6 | 14,7 | 14,6 | 14,9 |
| Royaume-Uni | 13,8 | 11,1 | 10,5 | 9,1 | 7,6 | 9,0 | 7,9 | 7,0 | 6,4 | 6,0 |
| C.E.E. des 6 | 7,3 | 6,3 | 6,1 | 5,6 | 5,8 | 7,3 | 6,3 | 5,7 | 6,1 | 6,6 |
| C.E.E. des 9 | - | - | - | - | - | - | - | - | 12,7 | 12,7 |
| Europe orientale | 3,7 | 4,0 | 1,7 | 1,1 | 0,3 | 1,0 | 1,1 | 1,9 | 1,7 | 0,6 |
| Moyen-Orient | 0,4 | 0,4 | 0,3 | 0,4 | 0,5 | 0,8 | 0,8 | 0,6 | 0,7 | 1,0 |
| Afrique | 1,3 | 1,0 | 1,0 | 0,8 | 0,8 | 1,1 | 0,9 | 0,8 | 0,7 | 1,2 |
| Asie dont: | 6,7 | 8,0 | 8,4 | 7,7 | 6,8 | 7,9 | 7,9 | 7,8 | 10,4 | 10,6 |
| Japon | 3,7 | 3,9 | 5,1 | 4,6 | 4,3 | 4,9 | 4,8 | 4,9 | 7,3 | 7,1 |
| Océanie | 2,1 | 1,6 | 1,8 | 1,7 | 1,4 | 1,5 | 1,3 | 1,0 | 1,1 | 1,2 |
| Amérique du sud | 2,3 | 2,3 | 2,1 | 2,1 | 2,0 | 2,2 | 2,2 | 2,1 | 1,7 | 2,7 |
| Amérique centrale et Antilles | 2,8 | 2,6 | 2,2 | 1,9 | 2,0 | 2,3 | 2,0 | 1,9 | 1,8 | 2,0 |
| Amérique du nord | 56,8 | 59,9 | 63,8 | 67,5 | 70,7 | 64,4 | 67,2 | 69,1 | 67,3 | 66,0 |
| dont Etats-Unis | 56,8 | 59,9 | 63,8 | 67,5 | 70,7 | 64,4 | 67,2 | 69,0 | 67,2 | 65,9 |
| TOTAL | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Source: Statistique Canada.

TABLEAU 5

LES 20 PRINCIPAUX CLIENTS DU CANADA EN 1974

| PAYS | RANG (1974) | VALEUR DES EXPORTATIONS (1974, $millions) | RANG (1970) | RANG (1965) |
|---|---|---|---|---|
| Etats-Unis | 1 | 20 629 | 1 | 1 |
| Japon | 2 | 2 220 | 3 | 3 |
| Royaume-Uni | 3 | 1 878 | 2 | 2 |
| République fédérale allemande | 4 | 537 | 4 | 5 |
| Italie | 5 | 458 | 8 | 10 |
| Chine populaire | 6 | 434 | 11 | 9 |
| Brésil | 7 | 393 | 17 | 31 |
| Pays-Bas | 8 | 382 | 5 | 8 |
| Belgique-Luxembourg | 9 | 364 | 7 | 7 |
| France | 10 | 309 | 10 | 11 |
| Australie | 11 | 299 | 6 | 6 |
| Norvège | 12 | 232 | 9 | 12 |
| Vénézuéla | 13 | 204 | 13 | 14 |
| Mexique | 14 | 187 | 16 | 17 |
| Algérie | 15 | 153 | 39 | 111 |
| Cuba | 16 | 145 | 20 | 16 |
| Indes | 17 | 121 | 12 | 15 |
| Espagne | 18 | 118 | 18 | 20 |
| Suède | 19 | 109 | 23 | 24 |
| Suisse | 20 | 96 | 27 | 25 |

Source: Statistique Canada.

TABLEAU 6

REPARTITION GEOGRAPHIQUE DES IMPORTATIONS CANADIENNES
(1965-1974) (%)

| | 1965 | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Europe occ. dont: | 15,5 | 14,5 | 14,2 | 13,3 | 13,7 | 14,0 | 14,1 | 14,1 | 13,0 | 11,9 |
| Royaume-Uni | 7,2 | 6,5 | 6,1 | 5,6 | 5,6 | 5,3 | 5,4 | 5,1 | 4,3 | 3,6 |
| C.E.E. des 6 | 6,0 | 5,6 | 5,7 | 5,4 | 5,6 | 5,8 | 6,0 | 6,2 | 6,0 | 5,7 |
| C.E.E. des 9 | - | - | - | - | - | - | - | - | 10,7 | 9,6 |
| Europe orientale | 0,5 | 0,6 | 0,7 | 0,7 | 0,6 | 0,5 | 0,6 | 0,6 | 0,6 | 0,6 |
| Moyen-Orient | 1,2 | 1,1 | 0,9 | 0,8 | 0,8 | 0,7 | 0,9 | 1,3 | 1,6 | 4,2 |
| Afrique | 1,0 | 1,2 | 1,1 | 0,9 | 0,9 | 1,1 | 1,2 | 1,3 | 1,3 | 1,4 |
| Asie dont: | 4,6 | 4,4 | 4,6 | 4,7 | 5,4 | 6,2 | 7,2 | 8,2 | 6,9 | 6,9 |
| Japon | 2,7 | 2,6 | 2,8 | 2,9 | 3,5 | 4,2 | 5,1 | 5,7 | 4,3 | 4,5 |
| Océanie | 0,8 | 0,9 | 0,8 | 0,9 | 1,0 | 1,4 | 1,1 | 1,4 | 1,4 | 1,3 |
| Amérique du Sud | 4,2 | 3,2 | 3,4 | 3,8 | 3,3 | 3,4 | 3,4 | 3,0 | 3,2 | 5,1 |
| Amérique centrale et Antilles | 2,1 | 1,9 | 1,8 | 1,7 | 1,7 | 1,5 | 1,4 | 1,2 | 1,2 | 1,3 |
| Amérique du nord | 70,0 | 72,3 | 72,4 | 73,2 | 72,5 | 71,1 | 70,1 | 69,0 | 70,7 | 67,3 |
| dont Etats-Unis | 70,0 | 72,3 | 72,4 | 73,2 | 72,5 | 71,1 | 70,1 | 69,0 | 70,7 | 67,3 |
| TOTAL | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Source: Statistique Canada.

TABLEAU 7

LES 20 PRINCIPAUX FOURNISSEURS DU CANADA

| PAYS | RANG (1974) | VALEUR DES IMPORTATIONS (1974, $millions) | RANG (1970) | RANG (1965) |
|---|---|---|---|---|
| Etats-Unis | 1 | 21 250 | 1 | 1 |
| Japon | 2 | 1 427 | 3 | 4 |
| Vénézuéla | 3 | 1 290 | 5 | 3 |
| Royaume-Uni | 4 | 1 127 | 2 | 2 |
| République fédérale allemande | 5 | 767 | 4 | 5 |
| Iran | 6 | 618 | 26 | 20 |
| France | 7 | 394 | 6 | 6 |
| Australie | 8 | 335 | 7 | 11 |
| Arabie saoudite | 9 | 319 | 32 | 15 |
| Italie | 10 | 316 | 8 | 7 |
| Suède | 11 | 233 | 9 | 10 |
| Taïwan | 12 | 194 | 14 | 34 |
| Belgique-Luxembourg | 13 | 173 | 15 | 8 |
| Pays-Bas | 14 | 163 | 11 | 9 |
| Suisse | 15 | 137 | 10 | 12 |
| Hong-Kong | 16 | 135 | 12 | 21 |
| Corée du sud | 17 | 135 | 36 | 76 |
| Afrique du sud | 18 | 117 | 20 | 23 |
| Mexique | 19 | 114 | 18 | 22 |
| Brésil | 20 | 112 | 16 | 18 |

Source: Statistique Canada.

par rapport au commerce total canadien est en baisse. En 1965, 7,3% des exportations canadiennes allaient vers la C.E.E. des Six et 13,8% vers le Royaume-Uni. En 1974, la C.E.E. des Neuf n'absorbait que 12,7% des exportations canadiennes. Au chapitre des importations, en 1965 la C.E.E. des Six fournissait 6% des importations canadiennes, et le Royaume-Uni, 7,2%. En 1974, la C.E.E. des Neuf ne fournissait plus que 9,6% des importations canadiennes.

### 3.2.2 LES FLUX COMMERCIAUX CANADA-EUROPE (1965-1974)

En 1976, le commerce extérieur canadien atteignait en valeur $37,328 millions, soit un taux de croissance de 15% par rapport à 1975. Le taux de croissance moyen annuel de 1966 à 1976 s'est élevé à 10,4%. Dans la même période, le coefficient d'exportation atteignait en moyenne 19%.

Au Québec, le taux de croissance moyen annuel durant cette décennie approchait les 10,5%, tandis que le coefficient d'exportation oscillait entre 15% et 16%. Ce pourcentage n'inclut pas le commerce inter-provincial.

En 1976, la C.E.E. absorbait 12% des envois canadiens alors que ce pourcentage atteignait 17,9% pour le Québec. Depuis 1973, les exportations québecoises constituent en moyenne 25% des envois canadiens vers la C.E.E..

L'analyse de la balance commerciale entre le Canada et la C.E.E. montre un solde positif depuis 1966, bien que la situation ait évolué de façon différente avec chacun des pays membres de la C.E.E..

Les statistiques montrent que c'est vers l'Italie (17,6%), ensuite vers la France (14,3%), les Pays-Bas (13,9%) et l'Allemagne de l'ouest (11,9%) que les exportations canadiennes ont connu les taux d'accroissement annuels les plus élevés.

## TABLEAU 8

## EVOLUTION DES EXPORTATIONS CANADA-QUEBEC (1966-1976)

| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| CANADA | | | | | | | | | | | |
| Valeur des exportations | 10 071 | 11 112 | 13 325 | 14 440 | 16 400 | 17 397 | 19 661 | 24 719 | 31 293 | 32 466 | 37 32 |
| Taux de croissance annuel | - | 10,3% | 19,9% | 8,4% | 13,6% | 6,1% | 13,0% | 25,7% | 26,6% | 3,7% | 15,0 |
| QUEBEC | | | | | | | | | | | |
| Valeur des exportations | 2 404 | 2 661 | 3 006 | 3 254 | 3 718 | 3 565 | 3 588 | 4 240 | 5 240 | 5 625 | 6 36 |
| Taux de croissance annuel | - | 10,7% | 13,0% | 8,3% | 14,3% | -4,1% | 0,6% | 18,2% | 23,6% | 7,3% | 11,6 |

## TABLEAU 9

## COEFFICIENTS D'EXPORTATIONS CANADA-QUEBEC (1966-1976)

| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| CANADA | | | | | | | | | | | |
| Exportations ($millions) | 10 071 | 11 112 | 13 325 | 14 440 | 16 400 | 17 397 | 19 661 | 24 719 | 31 293 | 32 466 | 37 328 |
| PNB ($millions) | 61 828 | 66 409 | 72 586 | 79 815 | 85 685 | 93 307 | 103 493 | 118 902 | 139 493 | 155 000 | 185 000 |
| Coefficient d'exportation (%) | 16,3% | 16,7% | 18,3% | 18,1% | 19,1% | 18,6% | 19,0% | 20,8% | 22,4% | 20,6% | 20, |
| QUEBEC | | | | | | | | | | | |
| Exportations ($millions) | 2 404 | 2 661 | 3 006 | 3 254 | 3 718 | 3 565 | 3 588 | 4 240 | 5 240 | 5 625 | 6 364 |
| PNB ($millions) | 15 812 | 17 084 | 18 182 | 19 675 | 21 119 | 22 762 | 25 234 | 28 689 | 33 735 | 37 390 | - |
| Coefficient d'exportation (%) | 15,2% | 15,6% | 16,5% | 16,5% | 17,6% | 15,7% | 14,2% | 14,8% | 15,5% | 15,0% | - |

Sources: Statistique Canada
Bureau de la Statistique du Québec

TABLEAU 10

EVOLUTION DES EXPORTATIONS QUEBECOISES VERS LA C.E.E. (1966-1976) ($millions)

| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| CANADA | | | | | | | | | | | |
| C.E.E. des 6 | 637 | 677 | 747 | 841 | 1 189 | 1 094 | 1 124 | 1 508 | 2 050 | | |
| C.E.E. des 9 | - | - | - | - | - | - | - | 3 123 | 3 983 | 4 099 | 4 476 |
| QUEBEC | | | | | | | | | | | |
| C.E.E. des 6 | 184 | 211 | 253 | 304 | 441 | 295 | 355 | 450 | 540 | - | - |
| C.E.E. des 9 | - | - | - | - | - | - | - | 827 | 1 007 | 1 158 | 1 137 |

Sources: Statistique Canada
Bureau de la statistique du Québec

TABLEAU 11

TAUX DE CROISSANCE DES EXPORTATIONS QUEBECOISES A DESTINATION DE LA C.E.E. (1966-1976)

| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| C.E.E. des 6 | - | 14,7% | 19,9% | 20,15% | 45,0% | -33,0% | 20,3% | 26,8% | 20,0% | - | - |
| C.E.E. des 9 | - | - | - | - | - | - | - | - | 21,7% | 15,0 | -1,8% |

Sources: Statistique Canada
Bureau de la statistique du Québec

TABLEAU 12

PART DES EXPORTATIONS QUEBECOISES SUR LES EXPORTATIONS CANADIENNES POUR LA C.E.E. (1966-1976)

| | 1966 | 1967 | 1968 | 1969 | 1970 | 1971 | 1972 | 1973 | 1974 | 1975 | 1976 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| C.E.E. des 6 | 29,0% | 31,1% | 33,8% | 36,2% | 37,1% | 27,0% | 31,6% | 29,8% | 26,3% | - | - |
| C.E.E. des 9 | - | - | - | - | - | - | - | 26,4% | 25,3% | 28,2% | 25,4% |

Sources:

TABLEAU 13

EXPORTATIONS QUEBECOISES A DESTINATION DES PAYS-MEMBRES DE LA C.E.E. (1971-1977)

| PAYS | 1971 | | 1972 | | 1973 | | 1974 | | 1975 | | 1976 | | 1977 | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | VALEUR | % | VALEUR | % | VALEUR | % | VALEUR | % | VALEUR | % | VALEUR | % | VALEUR | % | |
| Royaume-Uni | 373 557 | 54.9 | 344 288 | 48.5 | 362 000 | 63.7 | 449 654 | 44.6 | 424 564 | 36.6 | 387 903 | 34.1 | 584 778 | 36 | 42.6 |
| Irlande | 5 055 | 0.7 | 5 554 | 0.8 | 7 850 | 0.9 | 11 595 | 1.1 | 6 980 | 0.6 | 10 087 | 0.9 | 12 743 | 0.7 | 0.8 |
| Belgique/ Luxembourg | 37 892 | 5.6 | 37 329 | 5.2 | 61 286 | 7.4 | 78 139 | 7.8 | 73 001 | 6.3 | 102 467 | 9.0 | 119 759 | 7.4 | 6.9 |
| Danemark | 7 191 | 1.1 | 5 899 | 0.8 | 8 003 | 1.0 | 5 855 | 0.6 | 4 687 | 0.4 | 5 578 | 0.5 | 11 004 | 0.6 | 0.7 |
| France | 46 874 | 6.9 | 55 723 | 7.8 | 81 588 | 9.9 | 109 148 | 10.8 | 123 257 | 10.6 | 159 780 | 16.0 | 114 584 | 7.06 | 9.6 |
| Allemagne de l'ouest | 110 788 | 16.3 | 113 966 | 16.0 | 134 592 | 16.3 | 147 840 | 14.7 | 207 922 | 17.9 | 187 221 | 16.5 | 256 365 | 15.8 | 16.2 |
| Italie | 49 983 | 7.3 | 49 624 | 7.0 | 64 315 | 7.8 | 86 975 | 8.6 | 100 101 | 8.6 | 113 873 | 10.0 | 267 795 | 16.5 | 9.4 |
| Pays-Bas | 49 144 | 7.2 | 98 055 | 13.8 | 107 760 | 13.0 | 117 842 | 11.7 | 218 441 | 18.9 | 170 588 | 15.0 | 254 906 | 15.7 | 13.6 |
| | 680 484 | | 710 438 | | 827 394 | | 1 007 048 | | 1 158 953 | | 1 137 437 | | 1 621 928 | | |

Du côté des importations, la situation est différente, puisque ce sont les livraisons en provenance de la France (17,6%), de l'Italie (16,8%), de l'Irlande (16,5%) et du Danemark (14,6%) qui ont crû le plus rapidement.

Le Royaume-Uni demeurait en 1977 le principal partenaire européen du Québec, absorbant 42,6% des envois québecois, suivi de l'Allemagne de l'ouest (16,2%), des Pays-Bas (13,6%), de la France (9,6%), de l'Italie (9,6%), de la Belgique-Luxembourg (6,9%), de l'Irlande (0,8%) et du Danemark (0,71%).

Regardons à présent l'évolution du commerce du Québec avec chacun des pays membres de la C.E.E..

### 3.2.2.1 Relations commerciales Québec-Royaume-Uni

De 1971 à 1977, les échanges commerciaux entre le Canada et le Royaume-Uni ont laissé un solde positif en faveur du Canada. Il est difficile de se prononcer pour le Québec, en raison de la difficulté d'établir la balance commerciale du Québec avec ce pays à cause de l'imprécision des statistiques. Les exportations du Québec vers le Royaume-Uni ont connu un taux d'accroissement moyen annuel de 4,6% entre 1971 et 1976, taux inférieur au taux canadien qui s'élevait à 5,9% pour la même période.

La part des exportations québecoises à destination du Royaume-Uni n'ont cessé de diminuer jusqu'en 1976, passant de 54,9% en 1971 à 34,1% en 1976. On remarque cependant une forte hausse en 1977, où la part est passée à 42,6%. Ce sont les exportations de matières brutes et de matières travaillées non-comestibles qui ont composé les exportations du Québec vers le Royaume-Uni en 1977.

Les principaux produits exportés par le Québec en 1977

étaient les suivants:

| | |
|---|---|
| Blé | $140 305 000 |
| Minerai et concentré de fer | $ 55 240 000 |
| Amiante non-ouvrée | $ 23 407 000 |
| Papier journal | $ 85 369 000 |
| Bois d'oeuvre résineux | $ 9 972 000 |
| Cuivre et alliages | $ 78 539 000 |
| Aluminium, y compris alliages | $ 12 602 000 |
| Navires, bateaux et pièces | $ 38 990 000 |
| Pâte de bois et pâte similaire | $ 8 601 000 |
| TOTAL | $463 600 000 |

Nous remarquons un haut degré de concentration des exportations québecoises vers le Royaume-Uni puisque 9 produits constituent presque 80% des envois vers ce pays.

### 3.2.2.2 Relations commerciales Québec-Irlande

Entre 1971 et 1977, la balance commerciale entre le Canada et l'Irlande n'a été déficitaire en surplus qu'en 1974 et 1976. Les autres années se sont caractérisées par un déficit croissant de la balance commerciale. En 1977, les exportations québecoises vers l'Irlande se sont élevées à $12 743 000, représentant ainsi 0,8% du total des envois québecois vers la C.E.E.. Ce marché a connu un taux de croissance moyen annuel de 20,7%, soit l'un des taux les plus élevés. En 1977, les exportations du Canada et du Québec vers l'Irlande étaient principalement constituées de matières brutes et travaillées non-comestibles et de produits finis non-comestibles. Les importations canadiennes en provenance de l'Irlande en 1977 consistaient principalement de produits finis et matières travaillées non-comestibles. Nos principaux envois vers ce pays en 1977 étaient les suivants:

| | |
|---|---|
| Matériel de télécommunication | $3 090 000 |
| Aluminium et alliages | $ 696 000 |
| Bois d'oeuvre résineux | $1 740 000 |
| Papier journal | $1 175 000 |
| TOTAL | $6 701 000 |

Ces cinq biens comptaient pour 50% de nos envois vers l'Irlande.

3.2.2.3 Relations commerciales Québec-Belgique/Luxembourg

Depuis 1966, la balance commerciale entre le Canada et la Belgique/Luxembourg montre un solde positif. La valeur des exportations québecoises n'a cessé d'augmenter, passant de $37 892 000 en 1971 à $119 759 000 en 1977. Le taux d'accroissement moyen annuel des exportations québecoises vers ce marché durant la période 1966-1976 a été de 22,45% comparativement à 17,3% pour le Canada.

La Belgique et le Luxembourg représentaient en 1977 6,9% des exportations québecoises vers la C.E.E.. Les exportations canadiennes et québecoises vers ces deux pays son essentiellement composées de matières premières et de produits semi-finis. Cette tendance ne s'est surtout affirmée que depuis 1972, et les exportations de matières premières ont affiché le plus fort taux de croissance, soit un taux moyen de 57%.

En 1977, nos expéditions vers la Belgique et le Luxembourg étaient principalement composées de:

| | |
|---|---|
| Minerai, concentrés et déchets métalliques | $11 970 000 |
| Amiante non ouvrée | $ 2 782 000 |
| Cuivre et alliages | $15 426 000 |
| blé | $11 085 000 |
| Autres minéraux metalliques bruts | $ 7 756 000 |
| minerai, concentrés et déchets de zinc | $30 273 000 |
| TOTAL | $79 100 000 |

Les exportations québecoises sont fortement centrées, représentant 66% de nos exportations totales vers la Belgique et le Luxembourg.

### 3.2.2.4 Relations commerciales Québec-France

La balance commerciale du Canada avec la France a toujours montré un déficit depuis 1971. Bien qu'il soit impossible d'évaluer avec précision les importations québecoises, nous estimons que la balance commerciale québecoise montre également un déficit avec la France. Les exportations québecoises vers la France sont passées de $46 874 millions en 1971 à $114 584 millions en 1977, soit un taux de croissance moyen annuel de 28,3%. De plus, la France constitue 9,6% de nos débouchés vers la C.E.E., ce qui paraît faible étant donné les affinités entre les deux pays.

L'analyse des exportations québecoises vers la France nous montre que:

- nos exportations sont très concentrées et que
- les produits québecois principalement exportés proviennent de secteurs où la valeur ajoutée est faible, surtout des matières premières brutes ou semi-ouvrées.

Nous présentons ci-dessous la liste des principaux produits exportés vers la France. Ces produits constituaient environ 71% de nos envois vers la France en 1977.

| | |
|---|---|
| Navires; bateaux et pièces | $17 131 000 |
| Minerai et concentrés de fer | $16 213 000 |
| Autres minerais non-métalliques bruts | $ 8 349 000 |
| Mollusques et crustacés | $ 3 273 000 |
| Blé | $ 2 538 000 |
| Amiante non-ouvrée | $10 688 000 |
| Bois d'oeuvre résineux | $ 2 988 000 |
| Pâte de bois et pâte similaire | $ 4 000 000 |
| Cuivre et alliages | $10 547 000 |
| Ouvrage de base en métal | $ 3 524 000 |
| Moteurs d'avions et pièces | $ 2 329 000 |
| TOTAL | $86 363 000 |

Le Québec importe de la France surtout des produits finis tels que les voitures et châssis, tracteurs, vêtements, cosmétiques, etc.

Le déficit commercial du Québec avec la France serait beaucoup plus important si les valeurs ajoutées étaient prises en considération, ces dernières étant très faibles dans le cas des exportations québecoises.

### 3.2.2.5 Relations commerciales Québec-Allemagne de l'ouest

Sauf pour l'année 1970, la balance commerciale des échanges entre le Canada et l'Allemagne de l'ouest s'est caractérisée par un solde négatif pour le Canada. Les exportations du Québec vers ce pays ont connu un taux d'accroissement moyen de 14,25% entre 1971 et 1977. Nos exportations vers ce pays sont passées de $110 788 millions en 1971 à $256 365 en 1977. Néanmoins, la part de ces envois par rapport aux expéditions québecoises vers la C.E.E. est demeurée stable, atteignant en moyenne 16%.

Ce sont les expéditions de produits primaires ou semi-finis qui ont surtout composé les exportations du Canada et du Québec vers l'Allemagne de l'ouest, alors que les importations canadiennes sont surtout composées de produits finis et technologiquement avancés.

La composition de nos exportations vers l'Allemagne fédérale en 1977 était la suivante:

| | |
|---|---|
| Minerai ,concentrés, déchets d'aluminium | $14 141 000 |
| Produits chimiques inorganiques | $ 9 361 000 |
| Matières colorantes, sauf extraits tinctoriaux | $14 295 000 |
| Sedans neufs | $16 720 000 |
| Moteurs marins et pièces | $10 504 000 |
| Médicaments et produits pharmaceutiques | $ 9 276 000 |
| Tracteurs à roues, neufs | $22 024 000 |
| Tôles, feuilles d'acier, feuilles | $ 7 640 000 |
| TOTAL | $103 961 000 |

Ces produits constituaient environ 41% de nos envois vers l'Allemagne. Nous remarquons une moins grande concentration de nos expéditions vers ce pays.

### 3.2.2.6 Relations commerciales Québec-Italie

Depuis 1967, le Canada connaît un surplus dans ses échanges avec l'Italie.

S'élevant à $49 983 millions en 1971, les exportations québecoises vers l'Italie atteignaient $267 795 millions en 1977, représentant en moyenne 10% des envois québecois vers l'Europe. Les exportations québecoises vers l'Italie ont augmenté durant la même période au taux d'accroissement annuel de 38%.

Dans l'ensemble, on constate, tant du côté canadien que du côté québecois, que les principaux produits exportés sont des matières premières ou des produits semi-finis. Le fer, l'amiante, le cuivre et d'autres produits de même nature constituent la presque totalité de nos envois vers l'Italie.

Les composantes de nos exportations en 1977 étaient:

| | |
|---|---|
| Orge | $ 67 046 000 |
| Blé | $ 94 046 000 |
| Minerai et concentré de fer | $ 37 459 000 |
| Amiante non-ouvrée | $ 12 288 000 |
| Cuivre et alliages | $ 13 141 000 |
| TOTAL | $223 980 000 |

Ces produits représentent à eux seuls 83% des exportations québecoises vers l'Italie, soit le degré de concentration le plus élevé des pays de la C.E.E..

### 3.2.2.7 Relations commerciales Québec-Pays-Bas

Depuis 1966, le Canada a toujours réalisé un surplus de la balance commerciale dans ses échanges avec les Pays-Bas.

De 1971 à 1977, les exportations québecoises sont passées de $49 144 millions à $254 906 millions, représentant ainsi en moyenne 14% des expéditions québecoises vers la C.E.E.. Les exportations vers ce pays ont affiché un taux de croissance annuel de l'ordre de 44,2%. Cependant, il est possible qu'il y ait sur-évaluation des exportations québecoises vers les Pays-Bas, en raison du rôle de port d'entrée que joue ce pays pour un certain nombre de produits destinés à d'autres pays européens.

Les produits exportés par le Canada et le Québec vers les Pays-Bas sont surtout des matieres premières ou des produits semi-finis. Les produits que nous livrent les Pays-Bas sont surtout des produits finis et semi-finis.

Les principaux produits québecois exportés en 1977 sont les suivants:

| | |
|---|---|
| Blé | $ 35 819 000 |
| Minerai et concentré de fer | $ 90 631 000 |
| Produits chimiques organiques | $ 23 396 000 |
| Fers et aciers primaires | $ 26 528 000 |
| Huiles, matières grasses, cires | $ 11 484 000 |
| Cuivre et alliages | $ 6 911 000 |
| TOTAL | $194 769 000 |

Ces produits constituaient en 1977 76,4% des envois québecois vers les Pays-Bas, confirmant ainsi la forte concentration des exportations québecoises.

### 3.2.3 UNE IMAGE SYNTHETIQUE DES FLUX COMMERCIAUX CANADA-C.E.E. EN 1976

Pour synthétiser les flux commerciaux entre le Canada et la C.E.E., nous pouvons nous concentrer sur une année récente, 1976, et en brosser les grandes lignes. On notera qu'au chapitre des exportations, la France n'est qu'en sixième position des pays de la C.E.E. recevant des biens canadiens, avec le Royaume-Uni et l'Allemagne en première et seconde place. La hiérarchie est identique au chapitre des importations. (Voir le Tableau-synthèse 14 en page suivante).

## 3.3 LES TARIFS DOUANIERS

Les sources les plus récentes sur les tarifs canadiens par produit illustrent bien la dépendance du Québec face à la protection douanière. Outre les produits agricoles, protégés par la majorité des pays et particulièrement par les pays membres de la Communauté économique européenne, le Canada se distingue par des tarifs douaniers élevés dans les secteurs suivants: textiles, cuir, bois, vêtements. Nous savons que ces secteurs sont concentrés au Québec et qu'ils utilisent le facteur main-d'oeuvre de façon intensive. Il faut cependant être prudent dans l'étude des divers tarifs puisqu'ils ne tiennent pas compte des contingentements et

REPARTITION REGIONALE DE L'EMPLOI
SUIVANT LE NIVEAU DES TARIFS
(Secteur manufacturier, 1970) (Pourcentage)

| Tarifs | Atlant. | Québec | Ontario | Prairies | Colombie |
|---|---|---|---|---|---|
| 20% et+ | 1,1 | 61,5 | 28,8 | 6,4 | 2,2 |
| 15-20% | 2,1 | 43,0 | 48,6 | 4,5 | 1,8 |
| 10-15% | 2,9 | 28,5 | 55,1 | 6,9 | 6,6 |
| 5-10% | 6,6 | 27,0 | 50,8 | 8,0 | 7,5 |

Source: Conseil économique.

autres barrières non-tarifaires qui souvent comptent plus dans la balance que le tarif lui-même. De plus, ne pas considérer l'importance relative des industries touchées par le tarif peut donner une fausse idée de l'impact réel du tarif sur l'économie du pays. Par exemple, la protection de

## TABLEAU-SYNTHESE 14

## FLUX COMMERCIAUX CANADA-C.E.E. 1976

| | Exportations canadiennes à (millions de dollars) | Importations canadiennes de (millions de dollars) |
|---|---|---|
| Royaume-Uni | 1 831,8 | 1 153,3 |
| Allemagne | 696,8 | 818,5 |
| Italie | 548,1 | 439,0 |
| Belgique-Luxembourg | 476,9 | 365,0 |
| Pays-Bas | 444,9 | 181,3 |
| France | 393,9 | 124,7 |
| Danemark | 30,8 | 76,1 |
| Irlande | 30,7 | 26,2 |
| TOTAL | 4 453,9 | 3 184,4 |

| Principales exportations canadiennes vers la C.E.E. (en $millions) | | Principales exportations canadiennes de produits finis vers la C.E.E. (en $millions) | | Principales importations canadiennes de la C.E.E. (en $millions) | |
|---|---|---|---|---|---|
| 1. Pulpe de bois | 676 | 1. Navires | 67 | 1. Automobiles | 201 |
| 2. Blé | 366 | 2. Ordinateurs | 53 | 2. Textiles | 139 |
| 3. Cuivre | 257 | 3. Pièces d'ordinateurs | 52 | 3. Vêtements | 97 |
| 4. Fer | 231 | 4. Télécommunications | 33 | 4. Matériel chimique | 88 |
| 5. Nickel | 226 | 5. Vêtements | 27 | 5. Tracteurs | 80 |
| 6. Bois | 212 | 6. Pièces d'autos | 21 | 6. Matériel électrique | 72 |
| 7. Orge | 165 | 7. Pièces de navires | 18 | 7. Chaussures | 69 |
| 8. Papier-journal | 161 | 8. Scies électriques | 14 | 8. Pièces d'autos | 69 |
| 9. Zinc | 158 | 9. Matériel de forage | 12 | 9. Imprimés | 68 |
| 10. Amiante | 148 | 10. Matériel électrique | 10 | 10. Machines de bureau | 68 |

l'industrie du vin en France a une signification beaucoup plus grande qu'au Québec. Finalement, certaines études ne tiennent pas compte de la protection effective qui, rappelons-le brièvement, est calculée selon la protection nominale du produit final mais considère également la protection nominale des produits intermédiaires (intrants) qui entrent dans la fabrication du produit final.

Selon Wilkinson et Norrie, qui ont calculé les taux de protection effective par produit au Canada, certains secteurs présentent des différences notoires entre le taux nominal et le taux effectif de protection.

| PRODUITS | TARIF NOMINAL | TARIF EFFECTIF |
|---|---|---|
| Vêtements | 23,4 | 27,1 |
| Chaussures | 24,9 | 41,1 |
| Gants et valises | 17,9 | 27,2 |
| Bas et chaussettes | 23,0 | 32,7 |
| Bonnêterie | 23,4 | 27,1 |

NOTE: Les taux nominaux présentés dans ce tableau diffèrent de ceux présentés par le Conseil économique de l'Ontario parce que ces derniers ont été calculés de façon différente pour faciliter la comparaison avec les différents partenaires du Canada.

Il est donc très difficile de comparer les tarifs en vigueur entre les différents pays. Le Conseil économique de l'Ontario a quand même réuni des données comparatives qui permettent certaines conclusions. Par exemple, l'industrie des vins et alcools est fortement protégée en Europe. Le secteur du tabac est aussi très protégé comparativement au Canada. Il semble cependant qu'en général les tarifs européens soient plus faibles que les tarifs canadiens. Le Conseil économique de l'Ontario note également que:

- le Canada protège fortement les activités intensives en main-d'oeuvre comparativement aux autres pays considérés (Japon, Etats-Unis, C.E.E.);
- tous les pays accroissent les tarifs d'un produit proportionnellement à la valeur ajoutée de ce dernier.

En résumé, la tarification douanière canadienne est actuellement plus élevée que celle de la C.E.E., mais cette conclusion ne tient pas compte des taux effectifs de protection ni des barrières non-tarifaires. D'autre part, la main-d'oeuvre du Québec est celle qui est la plus protégée par les tarifs: de ce fait, une abolition tarifaire se traduirait au Québec par un fort taux de chômage ainsi que par une perte de revenu national. Finalement, la formation d'une zone de libre-échange entre le Canada et l'un de ses partenaires commerciaux semble plus efficace avec les Etats-Unis qu'avec la Communauté économique européenne.

## 3.4 EVALUATION PRELIMINAIRE DU SCENARIO

### 3.4.1 IMPACT SUR LE NIVEAU DES ACTIVITES ECONOMIQUES

La théorie de l'intégration économique nous enseigne que les effets attendus en ce qui concerne la création de zones de libre-échange peuvent être divisés en deux groupes: les effets de consommation et de production. Chacun de ces effets peut être à son tour examiné dans la courte période (analyse statique) et la longue période (analyse dynamique).

En courte période, les effets de consommation attendus sont:

1. Une réduction du prix des produits consommés par les Canadiens et Québecois;
2. Une plus grande gamme de produits à consommer;
3. Un revenu réel plus important.

En longue période, on ajoutera à ces effets de consommation des effets de production, qui sont:

1. Une spécialisation du pays dans les produits où il possède un avantage comparatif important *

---

* La question des effets de création et de détournement de commerce sera examinée dans le cadre du prochain chapitre sur les unions douanières.

2. Des économies d'échelle;
3. Des économies de "modernisation" (voir section suivante).

A ces effets positifs d'une libéralisation du commerce, on ajoutera les aspects moins positifs, à savoir:

1. La modification possible des termes de l'échange; et
2. la série d'effets spatiaux.

En ce qui concerne l'effet économique probable de la création d'une zone de libre-échange Canada/Etats-Unis/Europe, nous avons déjà plusieurs études qui ont fait le tour de la question. Trois études sont à noter particulièrement. La première, de 1975, est de Wonnacott et s'intitule Canada's Trade Options (Conseil économique). La seconde est le rapport du Conseil économique lui-même, Au-delà des frontières (1975), dont une partie est basée sur les études de Wonnacott. La troisième est une étude récente de Rona Dauphin (1977) sur la politique commerciale du Canada (non-publié).

La plupart des études s'accordent à dire qu'une libéralisation générale des échanges ne peut qu'entraîner la mort de certaines industries canadiennes et, par le fait même, accroître un taux de chômage déjà très élevé. Par contre, une protection accrue de nos secteurs faibles n'est-elle pas une mesure qui ne fait que retarder l'échéance et qui n'aura pour effet que de nuire à long terme au bien-être des Canadiens?

Si nous prenons le cas particulier Canada/C.E.E., quels sont les avantages et possibilités de création d'une zone de libre-échange? On peut penser qu'un tel accord amènerait un transfert des ressources canadiennes des industries moins productives vers des industries potentiellement plus efficaces. De ce point de vue, il est clair qu'il n'en serait que bénéfique pour notre économie à long terme puisque cet accord permettrait au Canada de se spécialiser dans des domaines où il a un avantage comparatif, donc des secteurs dynamiques et productifs. Cependant, il faut considérer que le Canada n'a pas

seulement la C.E.E. comme partenaire commercial. Le poids relatif de la C.E.E. comme partenaire commercial étant beaucoup plus faible que celui des Etats-Unis, il est à prévoir que la création d'une zone de libre-échange avec l'Europe favoriserait une intégration plus poussée de l'Amérique du nord autour des Etats-Unis. Une zone de libre-echange Canada/C.E.E. est désavantagée au départ puisqu'elle comporte des barrières naturelles au commerce, surtout à cause des coûts de transport élevés entre les deux régions. R. Wonnacott, dans son étude pour le Conseil économique du Canada, a d'ailleurs démontré qu'une zone de libre-échange Canada/C.E.E. semble ne pas être plus avantageuse que la situation actuelle qui prévaut entre le Canada et les Etats-Unis puisque la valeur des coûts de transport pour affronter les marchés européens est au moins égale à la valeur des droits de douane que doivent payer les exportateurs canadiens aux Etats-Unis. Le marché américain, mieux connu, plus naturel et plus accessible pour les Canadiens, nuirait donc aux objectifs d'un accord Canada/C.E.E..

En somme, les effets probables d'une zone de libre-échange en ce qui concerne le niveau des activités économiques seraient:

1. Une augmentation du revenu réel des Canadiens et Québecois;
2. Une augmentation du taux de chômage à court terme;
3. Une réduction du niveau de production au Canada entraînant la mort de certaines firmes et de certains secteurs.

### 3.4.2 IMPACT SUR LA MODERNISATION DE L'ECONOMIE QUEBECOISE

Par "modernisation", nous voulons dire une modification de la structure de production impliquant une reconversion de l'appareil industriel pour le rendre plus efficace. L'introduction de nouvelles technologies et l'application de nouvelles techniques de gestion font partie intégrale du processus de modernisation.

L'impact d'une zone de libre-échange serait a priori très positif pour le processus de modernisation car il forcerait l'économie québecoise et canadienne à devenir plus efficace. Cependant, sur la route vers la plus grande efficacité, il y aura certainement des victimes de parcours - les industries qui n'auront pas réussi à opérer la reconversion nécessaire à temps. Ceci est surtout vrai en l'absence d'interventions gouvernementales pour aider la transition.

### 3.4.3 IMPACT SPATIAL

Il semble évident, d'après les études spécialisées, qu'un libre-échange aurait des effets spatiaux importants. Un libre-échange Canada/Etats-Unis/Europe renforcerait probablement la concentration industrielle autour de la mégapole du centre de l'Amérique du nord, c'est-à-dire l'axe Chicago-Détroit-Pittsburgh aux Etats-Unis, et Toronto-Windsor au Canada. Par conséquent, le Québec resterait une zone périphérique et le déséquilibre structurel régional canadien persisterait.

Il y a lieu de considérer aussi l'argument de John Dales concernant l'effet démographique du tarif canadien. * On peut prétendre que le peuplement canadien, si faible soit-il, a été favorisé par le tarif canadien et la 'National Policy': sans celle-ci, qui a forcé un certain niveau d'activités économiques au nord de la frontière, le Canada se trouverait dépeuplé. Or, l'institution d'une zone de libre-échange non seulement favoriserait la concentration industrielle en Ontario (en ce qui concerne le Canada), mais aussi la concentration industrielle aux Etats-Unis par rapport au Canada. Il y aurait probablement une perte de population avec des Canadiens surtout anglophones émigrant vers les Etats-Unis.

---

* John Dales, The Effect of the Tariff on Canadian Economical Development

### 3.4.4 IMPACT SUR LA CONSOMMATION DE BIENS POLITIQUES

Nous avons soutenu qu'un des éléments de la fonction de bien-être du Québec et du Canada est la consommation de biens "politiques", à savoir, un certain degré d'indépendance. Une zone de libre-échange Québec/Canada/C.E.E./Etats-Unis serait meilleure sur ce plan que la situation actuelle, en introduisant du moins marginalement le contrepoids européen à l'influence canado-anglaise,et surtout américaine. Mais on pourrait spéculer que sans mouvements trans-nationaux de facteurs de production (qui caractériseraient plutôt le scénario "marché commun" décrit dans le chapitre 5), le libre-échange aurait tendance à favoriser l'intégration encore plus grande du Québec au sein de l'économie nord-américaine. Le désir d'une certaine indépendance politique québecoise en serait donc frustré.

Un libre-échange multilatéral ne modifierait pas sensiblement le rapport de forces politiques et par conséquent n'aurait pas d'effet très positif sous cette rubrique.

### 3.4.5 IMPACT SUR LA CONSOMMATION DE BIENS CULTURELS

Ici aussi, on peut supposer qu'il y aura une amélioration marginale vis-à-vis la situation actuelle en diversifiant les clients du Québec et par conséquent les influences culturelles. Cependant, encore une fois, on peut spéculer que les forces du marché libre favoriseraient l'intégration nord-américaine et, en dernière analyse, l'effet final serait même négatif: il deviendrait plus difficile de défendre le mode de vie et la culture québecoise.

### 3.4.6 PLAUSIBILITE DU SCENARIO

Le scénario libre-échange Québec/Canada/Etats-Unis/Europe constitue certainement une éventualité pensable dans le contexte

de l'horizon temporel éloigné de R + 20. Il s'agirait de l'aboutissement d'une tendance observable au niveau de l'économie internationale en faveur d'une libéralisation des échanges. Cette tendance est renforcée par la progression des accords du GATT et l'essor de la firme multinationale qui désire de plus en plus avoir les mains libres.

Mais on observera aussi une contre-tendance de guerres économiques et de protection commerciale. Ce néo-mercantilisme est renforcé par trois phénomènes. Tout d'abord, l'instabilité du système monétaire international introduit des distortions souvent intolérables à l'économie interne des pays - chômage, inflation, etc. Pour réduire ces distortions, on fait souvent appel à des mesures protectionnistes. Ensuite, la concurrence de plus en plus menaçante des pays du Tiers-monde forcera probablement les économies occidentales à s'associer en unions douanières dirigées contre le Tiers-monde plutôt qu'en zones de libre-échange. Troisièmement, la facilité relative d'imposition de barrières non-tarifaires mènerait à l'utilisation de plus en plus importante de celles-ci pour protéger les industries nationales et locales.

SECONDE PARTIE: LES SCENARIOS D'ASSOCIATION

# CHAPITRE 4

# L'UNION DOUANIERE


4.1 DESCRIPTION DU SCENARIO

4.2 CONSEQUENCES PROBABLES ET EVALUATION DU SCENARIO

4.2.1 Impact sur le niveau de l'activité économique et l'emploi

4.2.2 Impact sur la modernisation de l'économie

4.2.3 Impact spatial

4.2.4 Impact "politique"

4.2.5 Impact "socio-culturel"

4.2.6 Plausibilité du scénario

## 4.1 DESCRIPTION DU SCENARIO

L'union douanière est une zone de libre-échange assortie d'un tarif commun vis-à-vis les tiers. A l'encontre de la zone de libre-échange simple qui élimine les tarifs, l'union douanière peut les renforcer vis-à-vis les tiers. Il s'agit donc de savoir qui sont ces tiers. En effet, la question la plus intéressante dans le cas d'une union douanière est de savoir non pas seulement qui est inclus, mais aussi qui est exclu.

Dans le contexte présent, on peut envisager trois variantes d'une union douanière impliquant le Canada et la C.E.E.:

1) *Une union douanière excluant les Etats-Unis (QEC)*
2) *Une union douanière excluant les Etats-Unis et le Canada anglais (QE)*
3) *Une union douanière excluant les Etats-Unis et le Canada anglais mais incluant les provinces maritimes (QEM)*

## 4.2 CONSEQUENCES PROBABLES ET EVALUATION DU SCENARIO

### 4.2.1 IMPACT SUR LE NIVEAU DE L'ACTIVITE ECONOMIQUE ET L'EMPLOI

L'impact d'une union douanière sur le niveau d'activités économiques est sensé être double. En premier lieu, il y a un effet de création de commerce qui provient de l'élimination des tarifs douaniers entre les partenaires. Cet effet a été examiné à l'occasion de la discussion portant sur la zone de libre-échange. Mais il existe aussi un second effet qui est celui du détournement de commerce et il provient de l'exclusion des tiers. Si un pays tiers est le producteur à moindre coût de certains biens, son exclusion réduit l'efficacité mondiale et a donc un effet négatif. Par contre, au niveau des pays participant à l'union douanière, il y a une augmentation de l'activité économique et de l'emploi. Du point de vue mondial,

l'effet de détournement est négatif et se traduit au niveau local par une augmentation des prix aux consommateurs. L'effet de détournement est par contre positif dans la mesure où on attache une importance capitale à la création d'emplois.

VARIANTE 1: *Union douanière excluant les Etats-Unis*

Une union douanière entre le Québec (souverain ou non), le Canada et la C.E.E. qui excluerait les Etats-Unis et qui ne permettrait pas des mouvements transnationaux de facteurs dépendrait pour son succès d'un effet positif appréciable de création de commerce (par l'élimination des tarifs). Cet effet est, d'après la théorie économique, une fonction du degré de concurrence des partenaires de l'union douanière. Si ceux-ci ont des économies complémentaires, on suppose que les flux commerciaux seraient importants malgré les tarifs douaniers et que, par conséquent, leur élimination ne sera pas très importante. Si au contraire les économies sont concurrentes, plusieurs firmes et industries inefficaces se trouvent protégées par le tarif. L'enlèvement de celui-ci retire la protection et force l'efficacité.

Or, sur le plan strictement commercial, compte tenu de la barrière de la distance, la structure des échanges Canada/C.E.E. se fait déjà sous le signe plutôt de la complémentarité que de la concurrence. Le Canada exporte des biens primaires ou semi-finis et importe de la C.E.E. des biens manufacturés. L'exclusion des Etats-Unis, par conséquent, ne se justifie pas.

VARIANTE 2: *Union douanière excluant le Canada-anglais*

A fortiori, si les Etats-Unis ne devraient pas être exclus, le Canada-anglais devrait l'être encore moins. La structure des échanges extérieurs du Québec montre une forte interdépendance entre le Québec et les autres provinces canadiennes. Comme le démontre le Tableau 15,

TABLEAU 15

IMPORTATIONS ET EXPORTATIONS QUEBECOISES
VIS-A-VIS LE RESTE DU CANADA (1974)

| | Importations du Québec % des livraisons totales de la province d' origine | Exportations du Québec % des livraisons totales de la province d' origine |
|---|---|---|
| Terre-Neuve | 9,4 | 0,9 |
| Ile du Prince Edouard | 5,6 | 0,4 |
| Nouvelle-Ecosse | 11,1 | 1,3 |
| Nouveau-Brunswick | 9,1 | 1,4 |
| Ontario | 11,2 | 19,3 |
| Manitoba | 5,3 | 1,4 |
| Saskatchewan | 4,4 | 0,9 |
| Alberta | 7,0 | 1,9 |
| Colombie-Britannique | 1,6 | 2,2 |
| Yukon et Nord-ouest | - | 0,1 |
| Canada (sauf Québec) | 9,3 | 29,8 |
| Québec | 49,5 | 49,5 |
| Canada | 20,2 | 79,3 |

Source: Série 31-504 de Statistique Canada.

19,3% des exportations du Québec vont en Ontario et 29,8% vont au reste du Canada (y compris l'Ontario). Même si à long terme on peut envisager une modification structurelle majeure de l'économie canadienne, il semble clair qu'à court et à moyen termes, les rapports Québec-reste du Canada resteraient étroits, compte tenu de la géographie, des facteurs historiques, des institutions en place, etc..

VARIANTE 3: *Union douanière excluant le Canada et incluant les Maritimes*

Cette option, superficiellement attrayante du point de vue géographique, ne l'est pas du point de vue économique. Comme on a vu, les relations étroites Québec/Ontario forment le noyau du Canada économique. Les relations Québec/Maritimes sont plus périphériques.

### 4.2.2 IMPACT SUR LA MODERNISATION DE L'ECONOMIE

La modernisation de l'économie résulterait de l'effet de création de commerce en stimulant l'innovation pour accroître l'efficacité. Les mêmes arguments déjà développés dans le cas de la zone de libre-échange s'appliquent. On ajoutera seulement l'effet de l'exclusion. L'exclusion des Etats-Unis et/ou du Canada anglais n'est pas de nature à stimuler cette modernisation. Au contraire, le manque d'efficacité et d'innovation qui déjà caractérise le Québec serait probablement encouragé par l'existence de barrières tarifaires contre le Canada-anglais et les Etats-Unis.

### 4.2.3 IMPACT SPATIAL

L'impact spatial d'une union douanière est semblable à celui de la zone de libre-échange. Nous réserverons l'analyse plus poussée des questions spatiales au chapitre suivant portant sur l'hypothèse d'un marché commun.

### 4.2.4 IMPACT "POLITIQUE"

L'impact politique d'une union douanière qui excluerait les Etats-Unis risque d'être plus négatif que positif. Il antagoniserait sûrement les Etats-Unis en donnant à la C.E.E. un accès préférentiel aux ressources canadiennes. Si le Canada-anglais est également exclu, deux blocs commerciaux émergeraient en Amérique du nord, l'un, canado-américain, et l'autre, québeco-européen. Il est peu probable que l'Europe accepte d'antagoniser les Etats-Unis pour le seul privilège d'obtenir un accès préférentiel aux ressources naturelles québecoises.

### 4.2.5 IMPACT "SOCIO-CULTUREL"

L'impact socio-culturel d'une union douanière excluant les Etats-Unis risque d'être positif. En élevant des barrières contre la pénétration des biens, services et modes de consommation américains, l'identité canadienne se trouverait renforcée. Comme nous supposons que cette identité fait partie de la fonction de bien-être canadienne, l'effet ne pourrait être que positif.

Le même argument s'applique à une union douanière Québec/Europe qui excluerait le Canada. L'identité québecoise se trouverait renforcée et obtiendrait du lien européen des appuis importants.

### 4.2.6 PLAUSIBILITE DU SCENARIO

Ce scénario n'est pas probable. Il suppose une volonté de la part du Canada de rompre avec les Etats-Unis et, de la part du Québec, une volonté de rompre avec le Canada. Il suppose en outre un intérêt européen dans le Canada ou le Québec tout seul qui n'existe pas en Europe actuellement et qui ne risque pas d'exister dans le moyen terme. En plus, les dispositions du Traité de Rome rendent difficiles l'adhésion du Canada ou du Québec comme membre à part entière de la

Communauté économique européenne. Le Traité devra être modifié, ce qui n'est pas une chose facile compte tenu de la diversité d'intérêts et d'objectifs des neuf membres de la C.E.E..

SECONDE PARTIE: LES SCENARIOS D'ASSOCIATION

# CHAPITRE 5

# LE MARCHE COMMUN


5.1 DESCRIPTION DU SCENARIO

5.2 IMPACT SUR LE NIVEAU D'ACTIVITE ECONOMIQUE

- 5.2.1 Les flux de ressources humaines
- 5.2.2 Les flux de capitaux
- 5.2.3 Remarques d'ensemble sur le niveau d'activités économiques

5.3 IMPACT SUR LA MODERNISATION DE L'ECONOMIE

- 5.3.1 Les échanges technologiques avec la C.E.E.
- 5.3.2 Le problème de l'entrepreneurship
- 5.3.3 Remarques d'ensemble sur la modernisation de l'économie

5.4 IMPACT SPATIAL

- 5.4.1 Diagnostic de l'évolution spatiale
- 5.4.2 Quels sont les avantages comparés québecois?

5.5 IMPACT POLITIQUE ET SOCIO-CULTUREL

5.6 PLAUSIBILITE DU SCENARIO

## 5.1 DESCRIPTION DU SCENARIO

Le scénario que nous envisageons ici est un Marché commun Canada/C.E.E. assorti d'une zone de libre-échange entre le Canada et les Etats-Unis ou, alternativement, un Marché commun atlantique tout court qui permettrait la libre circulation des produits et des facteurs entre le Canada, le Québec, la C.E.E. et les Etats-Unis. Comme les Etats-Unis s'opposeraient probablement à cette seconde variante, nous retiendrons plutôt la première, c'est-à-dire un

- libre mouvement des facteurs de production C.E.E./Canada et un
- libre mouvement des produits seulement Canada/Etats-Unis.

Disons tout de suite que ce scénario, ainsi que les éléments du suivant, "l'Union économique" (décrit dans le Chapitre 6), nous apparaissent ensemble comme étant l'orientation étrangère la plus intéressante pour le Canada comme pour le Québec. Par conséquent, nous y attacherons plus d'importance que pour la zone de libre-échange et l'union douanière qui nous apparaissent beaucoup moins intéressantes.

Pour bien apprécier le contenu de ce scénario, il y a lieu de distinguer entre un marché commun "institutionnel" et un marché commun "spontané". Le marché commun institutionnel résulte de l'accord formel des gouvernements qui décident d'éliminer ou de réduire les obstacles aux mouvements transnationaux de facteurs de production. Un marché commun spontané émerge quand, sans accord formel, des mouvements transnationaux de facteurs ont lieu. Nous soumettons qu'une des tendances majeures de l'évolution de l'économie internationale a été précisément l'émergence de ces marchés communs spontanés ou, si l'on veut, zones de libre-mouvement de facteurs de production. Nous soumettons aussi que ces marchés communs spontanés bouleversent les données du système économique international en modifiant profondément la structure des avantages comparés. Dans la mesure où un avantage comparé dépend d'une dotation de facteurs de production, il faut que cette dotation soit fixe pour que l'avantage comparé soit stable. Si, au contraire, cette dotation est modifiée par le flux international des facteurs de production, l'avantage comparé changera aussi.

L'hypothèse de l'existence de marchés communs spontanés va à l'encontre de la théorie classique du commerce international qui se fonde sur l'hypothèse contraire d'une immobilité internationale des facteurs assortie d'une mobilité intra-nationale de ceux-ci. Le commerce des produits devient donc un substitut pour le flux de facteurs. Nous allons essayer de démontrer que:

1) il existe aujourd'hui un marché commun spontané entre l'Europe et le Canada (ainsi que, dans une moindre mesure, entre la plupart des pays du monde capitaliste) et que celui-ci a été créé par l'action de la firme multinationale;
2) ce marché commun Canada/Europe peut être renforcé ou affaibli par certaines politiques gouvernementales.

L'hypothèse d'existence d'un marché commun Europe/Canada est en fait une conclusion émanant d'une lecture de l'histoire économique. Reprenons l'analyse facteur par facteur: en ce qui concerne les ressources, elles ont été mobiles internationalement depuis longtemps. D'ailleurs, l'une des plaintes canadiennes est que le Canada exporte ses ressources qui sont transformées ailleurs - aux Etats-Unis ou en Europe. On voit par exemple aujourd'hui même des fourrures canadiennes exportées à l'état brut en France pour être taillées en manteaux de fourrures à Paris et ré-exportés à Montréal. A l'inverse, on voit la possibilité d'importer du pétrole du Vénézuéla pour le transformer dans la raffinerie de Come-by-Chance, Terre-Neuve, pour consommation locale et ré-exportation.

En ce qui concerne la main-d'oeuvre, il ne faut pas oublier que la grande majorité des immigrants au Canada avant 1945 était d'origine européenne et que de 1945 à 1976, 70% des immigrants continuaient de venir d'Europe. Les migrations transatlantiques ont effectivement créé depuis le 17e siècle un marché commun spontané atlantique dans ce secteur - marché commun qui peut être renforcé ou affaibli par les politiques d'immigration.

En ce qui concerne le capital financier, il est mobile sur le parcours transatlantique depuis le milieu du XIXe siècle. On sait que ce sont les épargnes anglaises, françaises et allemandes qui ont financé la construction des chemins de fer américains et canadiens. Aujourd'hui, on doit compter aussi le capital financier du groupe pétro-dollar qui est fortement mobile.

En ce qui concerne le capital physique, celui-ci est également mobile. Depuis 1945, des usines entières sont transférées de pays en pays.

En ce qui concerne la technologie incorporée (hardware), elle est mobile à la suite de l'action de la firme multinationale qui opère des transferts transnationaux pour réaliser ses plans de production et de distribution. En ce qui concerne le technologie non-incorporée (software), celle-ci est aussi assez mobile dans la mesure où ses détenteurs désirent la transférer.

Enfin, en ce qui concerne les entrepreneurs, on note que, là aussi, il y a une mobilité accrue, accentuée par la politique des firmes multinationales qui transfèrent ces entrepreneurs de pays en pays. Mais on notera qu'indépendamment de la politique de la firme, il y a aussi un mouvement spontané transnational d'entrepreneurs qui recherchent, à travers le monde, une rémunération et des conditions de vie plus intéressantes.

Il résulte de ce marché commun spontané un vaste mouvement d'intégration verticale de la production mondiale. La firme multinationale construit une division internationale du travail autour de ses filiales. Il résulte aussi de cette tendance qu'une partie importante du commerce international est un commerce "incestueux", c'est-à-dire entre filiales d'une même firme multinationale.

Nous soumettons que dans ces conditions, on ne doit plus parler d'avantage comparatif statique mais, au contraire, d'un avantage comparatif fluide et mouvant - qu'on peut gagner ou perdre, construire ou détruire. Par conséquent, l'objectif d'une politique de développement devrait être:

1) d'attirer et de garder autant que possible les facteurs de production mobiles qui circulent à travers le monde - ce qui suppose la construction d'une structure d'accueil intelligente;
2) de construire à partir de cette dotation de facteurs de production (reçus et attirés) des avantages comparatifs dans des produits ou des phases de production de produits.

Pour réaliser ceci, certains marchés communs spontanés doivent être

encouragés (dans le but d'attirer des facteurs étrangers) et d'autres, découragés (dans le but d'éviter l'hémorragie des facteurs locaux). C'est dans cette optique que nous avançons le scénario d'un arché commun renforcé Canada/Europe assorti d'un Libre-échange Canada/Etats-Unis.

## 5.2 IMPACT SUR LE NIVEAU D'ACTIVITE ECONOMIQUE

Examinons maintenant quelques effets du marché commun "spontané" qui existe entre le Canada et l'Europe en analysant l'impact des flux de facteurs de production.

### 5.2.1 LES FLUX DE RESSOURCES HUMAINES

De 1946 à 1971, plus de trois millions et demi d'immigrants sont entrés au Canada. Lors du recensement de 1971, 2,3 millions étaient encore au Canada. Le lieu d'origine des immigrants est donné aux Tableaux 16 et 17. La proportion des immigrants provenant de l'Europe a certes baissé car en 1950-55, elle représentait 88% du total et en 1968-73, seulement 49,9%. L'une des raisons expliquant ce déclin est le changement des politiques d'immigration canadiennes qui ont eu pour effet de ne plus favoriser les seuls immigrants européens au détriment de ceux venant d'ailleurs. Le fait néanmoins que, même dans la période la plus récente 1968-73, à peu près la moitié de l'enrichissement de la dotation canadienne en ressources humaines par l'immigration est attribuable à l'Europe.

Le Tableau 18 rapporte le lieu de destination finale des immigrants une fois arrivés au Canada. En 1952, sur 164 498 immigrants, 35 318 se sont établis au Québec contre 86 059 en Ontario. En 1973, sur 184 200 immigrants, 103 187 ont choisi l'Ontario et 26 871 seulement le Québec.

TABLEAU 16

LES PRINCIPAUX PAYS SOURCES D'IMMIGRANTS

| 1951 | 1960 | 1968 | 1973 |
|---|---|---|---|
| Grande-Bretagne | Italie | Grande-Bretagne | Grande-Bretagne |
| Allemagne | Grande-Bretagne | Etats-Unis | Etats-Unis |
| Italie | Etats-Unis | Italie | Hong-Kong |
| Pays-Bas | Allemagne | Allemagne | Portugal |
| Pologne | Pays-Bas | Hong-Kong | Jamaique |
| France | Portugal | France | Indes |
| Etats-Unis | Grèce | Autriche | Philippines |
| Belgique | France | Grèce | Grèce |
| Yougoslavie | Pologne | Portugal | Italie |
| Danemark | Autriche | Yougoslavie | La Trinité |

Source: Main-d'oeuvre et immigration du Canada: Etude sur l'immigration et les objectifs démographiques du Canada

TABLEAU 17

REPARTITION POURCENTUELLE DES IMMIGRANTS
PAR REGION-SOURCE DE 1950 A 1973

| | 1950-1955 | 1956-1961 | 1962-1967 | 1968-1973 |
|---|---|---|---|---|
| Afrique | 0,4 | 1,0 | 2,2 | 3,3 |
| Asie | 2,8 | 2,7 | 7,2 | 16,8 |
| Australie | 0,8 | 1,4 | 2,2 | 2,3 |
| Europe | 88,0 | 84,8 | 73,5 | 49,9 |
| Amérique du nord et centrale sans les Etats-Unis | 0,7 | 1,0 | 2,8 | 8,4 |
| Etats-Unis | 6,3 | 7,7 | 10,4 | 15,2 |
| Amérique du sud | 0,8 | 1,3 | 1,6 | 3,6 |
| Autres | 0,2 | 0,1 | 0,1 | 0,5 |
| TOTAL | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Source: Main-d'oeuvre et immigration du Canada: Etude sur l'immigration et les objectifs démographiques du Canada

TABLEAU 18

IMMIGRANTS SELON LA PROVINCE DE DESTINATION 1952-1973

| PROVINCE | 1952 | 1962 | 1973 |
|---|---|---|---|
| Terre-Neuve | 503 | 378 | 984 |
| Ile du Prince Edouard | 306 | 77 | 273 |
| Nouvelle-Ecosse | 2 702 | 989 | 2 548 |
| Nouveau-Brunswick | 1 020 | 944 | 1 729 |
| Québec | 35 318 | 19 132 | 26 871 |
| Ontario | 86 059 | 37 210 | 103 187 |
| Manitoba | 6 635 | 2 410 | 6 621 |
| Saskatchewan | 3 875 | 1 163 | 1 866 |
| Alberta | 13 050 | 4 745 | 11 904 |
| Colombie-Britannique | 14 976 | 7 441 | 27 949 |
| Yukon et Territoires du nord-ouest | 63 | 97 | 268 |
| TOTAL | 164 498 | 74 586 | 184 200 |

Le Québec a reçu 213 386 immigrants de 1968 à 1975. [1] Les caractéristiques de ceux-ci se résument en quatre points:

1) un très haut taux d'activité (2 sur 3 entrent sur le marché du travail contre 1 Québecois sur 2);
2) ils sont en moyenne plus instruits que les Québecois de naissance;
3) ils ont moins d'enfants et
4) sont plus jeunes.

Environ 33% de l'accroissement du PNB québecois serait dû à l'effet cumulatif de l'activité des immigrants (période 1968-1975). Le multiplicateur d'emploi pendant la première année d'immigration serait de 0,46% par immigrant et de 0,7% après 5 ans. L'enrichissement général dû à l'immigration tombe finalement en trois catégories. Il y a, avant tout, un impact direct mesurable par la création d'emplois et l'offre de main-d'oeuvre que représente l'immigré. Il y a en second lieu l'épargne de l'éducation qui représente, en dernière analyse, une subvention du pays d'origine au pays d'accueil et, en troisième lieu, toute la série d'effets indirects, d'émulation, de démonstration, d'initiation, etc., attribuables à l'arrivée de nouveaux-venus. Il y a aussi évidemment une série de coûts d'ajustements, etc.

Somme toute, bien qu'une comptabilité spécifique et définitive de l'impact de l'immigration européenne n'ait pas été tentée, il semble peu contestable de prétendre que celle-ci a été d'un apport vital à l'économie canadienne et québecoise. L'enrichissement de la dotation factorielle, elle-même la base des avantages comparés, a été appréciable et, bien que réduite depuis les dernières années, continue d'être important.

---

1 Ce paragraphe est basé sur l'étude de Mario Polèse, "Incidences économiques de l'immigration", ASDEQ, Problèmes actuels de l'économie du Québec, Editions Quinze, 1978, pp. 248-257.

## 5.2.2 LES FLUX DE CAPITAUX

Les investissements étrangers ont toujours, depuis la Seconde guerre, constitué une part non-négligeable dans la formation de capital canadien. Un nombre sans cesse croissant de firmes canadiennes sous contrôle étranger font leur apparition. En 1974, 10 608 entreprises canadiennes sur un total de 16 537 étaient sous contrôle étranger. Les Etats-Unis contrôlaient 7 000 d'entre elles et le Royaume-Uni, près de 2 000.

Les ressources étrangères employées à la formation de capital ont cependant varié au cours des années. Par exemple, en 1957, la formation brute de capital canadien nécessitait plus de 28% des ressources étrangères. Par contre, en 1970, seulement 9% du capital formé était représenté par des avoirs non-canadiens.

Les investissements étrangers provenant de la Communauté économique européenne ont été jusqu'à récemment dominés par le Royaume-Uni qui, par des liens historiques, a toujours entretenu des relations serrées avec le Canada. Par ailleurs, les investisseurs canadiens ont longtemps négligé les possibilités qu'offraient le marché européen, se limitant à des investissements massifs aux Etats-Unis et en Angleterre.

Ce n'est qu'au début des années '60 que les investisseurs canadiens ont jeté un regard vers l'Europe. A cette époque, les Etats-Unis attiraient plus de 2/3 des capitaux canadiens et le Royaume-Uni, environ 10%. Le troisième groupe en importance demeurait celui constitué par les autres pays du Commonwealth. Les investissements directs canadiens vers les Etats-Unis ont cependant connu une baisse rapide pour atteindre la moitié des investissements totaux vers l'étranger dans les années '70. La Communauté économique, de son côté, gagnait petit à petit la faveur des investisseurs canadiens alors que les investissements directs vers cette région passaient, de $55 millions qu'ils étaient en 1961, à $514 millions en 1974. Ceci représentait une augmentation annuelle de 19% alors que les investissements

directs canadiens totaux vers l'étranger n'augmentaient que de 10% par année.

Les investissements directs vers le Royaume-Uni ont augmenté pour leur part de façon continue durant cette période, représentant environ 10% des investissements directs totaux vers l'étranger.

Les investissements vers la France ont considérablement augmenté durant les dernières années, passant de $88 à $169 millions entre 1972 et 1974. Cette hausse est significative puisqu'elle est la plus importante pour tous les pays où des investissements canadiens ont été enregistrés. Les autres pays-membres de la Communauté économique ont enregistré des variations positives assez constantes, sauf l'Italie et l'Irlande où l'instabilité politique et économique a amené une fuite de capitaux canadiens.

Il semble donc se créer une diversification des investissements canadiens puisque, d'une part, l'entrée massive de capitaux aux Etats-Unis s'est amoindrie alors que, d'autre part, la Communauté économique a enregistré une hausse importante des capitaux canadiens. Evidemment, la proximité géographique des Etats-Unis demeure un facteur important dans la décision des investisseurs canadiens, et il ne faut sûrement pas envisager un revirement de situation. Cependant, l'ampleur du marché de la Communauté économique ne semble pas laisser les investisseurs canadiens indifférents et devrait amener un nouveau partage des capitaux canadiens à l'étranger.

### 5.2.2.1 Analyse sectorielle des investissements canadiens en Europe

Les capitaux canadiens vers l'étranger touchent plus certains secteurs de l'activité économique que d'autres. Des statistiques par activité sont disponibles uniquement pour certains pays, dont le Royaume-Uni. Comme ce dernier reçoit plus de 60% des capitaux canadiens vers la C.E.E., il devient révélateur d'examiner les investissements canadiens vers ce pays. Il est

impossible d'obtenir des renseignements détaillés sur les autres pays-membres de la C.E.E..

L'industrie manufacturière anglaise reçoit la grande majorité des capitaux canadiens investis dans ce pays. En 1974, 7% des investissements directs canadiens vers le Royaume-Uni allaient vers ce secteur. L'industrie des métaux non-ferreux, avec des investissements directs du Canada qui atteignaient $210 millions en 1974, était toujours en tête de liste, quoi qu'en perte de vitesse. Les investissements dans cette division, massifs dans les années soixante, semblent vouloir se stabiliser puisque, de 1970 à 1974, l'augmentation annuelle moyenne n'a pas dépassé 2%. Par contre, l'industrie des boissons, avec un total de $198 millions en investissements directs canadiens pour 1974, a connu une hausse annuelle moyenne de 13% pour la même période.

Les autres secteurs importants sont l'industrie du fer ainsi que les produits du bois et du papier. Comme il a déjà été mentionné, les investissements canadiens au Royaume-Uni représentent environ 10% de tous les investissements canadiens à l'étranger dans ces secteurs. On peut donc considérer ces champs d'activités comme importants pour les investisseurs canadiens puisqu'ils sont supérieurs à la moyenne du pays.

Certains secteurs moins importants en montants investis ont toutefois connu des hausses marquées. L'activité pétrolière et en gaz naturel, qui ne comptait que $11 millions en investissements directs canadiens en 1970, se retrouvait en 1974 avec des investissements atteignant $59 millions, soit une augmentation annuelle de 53%. Le secteur financier a aussi connu une expansion durant la même époque, plusieurs banques canadiennes ayant augmenté leurs activités internationales.

TABLEAU 19

INVESTISSEMENTS DIRECTS CANADIENS A L'ETRANGER
STOCKS (fin d'années)(2)
(en $millions)

| PAYS | 1955 | 1961 | 1965 | 1970 | 1972 | 1973 | 1974 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Etats-Unis | 1 293 | 1 724 | 2 041 | 3 127 | 3 431 | 3 924 | 4 909 |
| Royaume-Uni | 131 | 288 | 482 | 586 | 630 | 797 | 879 |
| Belgique-Luxembourg | ND | ND | ND | ND | 31 | 33 | 37 |
| France | ND | ND | ND | ND | 88 | 116 | 169 |
| Italie | ND | ND | ND | ND | 44 | 36 | 37 |
| Pays-Bas | ND | ND | ND | ND | 40 | 41 | 43 |
| Allemagne de l'ouest | ND | ND | ND | ND | 101 | 108 | 125 |
| Danemark | ND | ND | ND | ND | - | 24 | 40 |
| Irlande | ND | ND | ND | ND | 51 | 75 | 63 |
| C.E.E., sans le Royaume-Uni | ND | 55[1] | 125[1] | 304[1] | 355 | 433 | 514 |
| TOTAL | 1 742 | 2 596 | 3 469 | 6 064 | 6 707 | 7 810 | 9 307 |

Notes: ND = non-disponible

(1) La C.E.E. n'incluant que 6 pays: Belgique, Luxembourg, France, Italie, Pays-Bas et Allemagne de l'ouest.

(2) La différence entre deux années donne les flux de capitaux, soient les mouvements nets vers l'étranger plus les profits non-distribués et réinvestis sur place.

Source: Statistique Canada, Catalogue 67-201.

TABLEAU 20

DISTRIBUTION EN % DES INVESTISSEMENTS DIRECTS CANADIENS A L'ETRANGER

| | 1955 | 1961 | 1965 | 1970 | 1972 | 1973 | 1974 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Etats-Unis | 74,2 | 66,4 | 58,8 | 51,6 | 51,1 | 50,2 | 52,7 |
| Royaume-Uni | 7,5 | 11,1 | 13,9 | 9,7 | 9,4 | 10,2 | 9,4 |
| Belgique et Luxembourg | ND | ND | ND | ND | 0,46 | 0,42 | 0,40 |
| France | ND | ND | ND | ND | 1,31 | 1,48 | 1,82 |
| Italie | ND | ND | ND | ND | 0,65 | 0,46 | 0,40 |
| Pays-Bas | ND | ND | ND | ND | 0,59 | 0,52 | 0,46 |
| Allemagne de l'ouest | ND | ND | ND | ND | 1,51 | 1,38 | 1,34 |
| Danemark | ND | ND | ND | ND | 0 | 0,30 | 0,43 |
| Irlande | ND | ND | ND | ND | 0,76 | 0,96 | 0,68 |
| C.E.E., sans Royaume-Uni | ND | 2,1 | 3,6 | 5,0 | 5,3 | 5,5 | 5,5 |
| TOTAL | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |

Note: ND = non-disponible

Source: Statistique Canada, Catalogue 67-201.

TABLEAU 21

INVESTISSEMENTS DIRECTS VERS LE ROYAUME-UNI PAR TYPE D'INDUSTRIE

(millions de dollars)

| Industrie | 1970 | 1972 | 1973 | 1974 |
|---|---|---|---|---|
| Industrie manufacturière: | | | | |
| Boisson | 123 | 135 | 181 | 198 |
| Métaux non-ferreux | 196 | 193 | 199 | 210 |
| Produits bois et papier | 51 | 64 | 93 | 105 |
| Fer et produits du fer | 197 | 109 | 117 | 137 |
| Produits chimiques | 3 | 3 | 4 | 5 |
| Autres | 9 | 14 | 15 | 14 |
| Total partiel | 479 | 518 | 609 | 669 |
| Commerce | 39 | 33 | 57 | 43 |
| Mines et fonderies | 2 | 4 | 1 | - |
| Pétrole et gaz naturel | 11 | 25 | 33 | 59 |
| Chemins de fer | - | - | - | - |
| Autres services publics | 13 | 17 | 14 | 26 |
| Finances | 32 | 16 | 69 | 71 |
| Autres entreprises | 10 | 17 | 14 | 11 |
| TOTAL | 586 | 630 | 797 | 879 |

Source: Statistique Canada

TABLEAU 22

INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS AU CANADA

(Stocks - en millions de dollars)

| PAYS | 1955 | 1961 | 1965 | 1970 | 1972 | 1973 | 1974 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Etats-Unis | 6 513 | 11 284 | 14 059 | 21 403 | 23 679 | 26 113 | 28 996 |
| Royaume-Uni | 890 | 1 613 | 2 033 | 2 503 | 2 821 | 3 151 | 3 525 |
| Belgique et Luxembourg | 107 | 197 | 224 | 255 | 280 | 347 | 360 |
| France | 64 | 143 | 184 | 405 | 510 | 620 | 586 |
| Italie | ND | ND | 28 | 68 | 69 | 66 | 76 |
| Pays-Bas | 9 | 141 | 334 | 446 | 478 | 559 | 607 |
| Allemagne de l'ouest | 14 | 102 | 127 | 240 | 317 | 361 | 370 |
| Danemark | 7 | 9 | 12 | 14 | 13 | 23 | 21 |
| Irlande | ND | ND | 5 | 6 | 4 | 5 | 3 |
| C.E.E. sans Royaume-Uni | 201 | 592 | 914 | 1 434 | 1 671 | 1 981 | 2 017 |
| TOTAL | 7 728 | 13 737 | 17 356 | 26 358 | 29 605 | 32 805 | 36 237 |

Source: Statistique Canada, Catalogue 67-201

La diffusion du capital canadien

En 1974, 17 entreprises canadiennes assuraient 80% des investissements directs canadiens vers l'étranger. De plus, 90% des investissements canadiens se dirigeaient vers des filiales, alors que seulement 8% allaient vers des sociétés affiliées. Ceci explique en grande partie la concentration sectorielle des investissements faits au Royaume-Uni, puisque la majorité des capitaux canadiens circulaient vers l'étranger à partir d'un groupe restreint d'entreprises multinationales habituellement intégrées verticalement et cela, uniquement vers les filiales de ces dernières.

5.2.2.2 Les investissements européens au Canada

Les investissements directs étrangers au Canada proviennent presqu'uniquement de deux sources, soient les Etats-Unis et la Communauté économique. Le Royaume-Uni assure environ 10% des investissements au Canada alors que les autres pays-membres détiennent environ 6% des capitaux investis au Canada.

Contrairement aux investisseurs canadiens face à l'Europe, les investisseurs européens connaissent le marché canadien depuis déjà plusieurs années et, dès les années '60, s'assuraient une place relativement importante dans l'économie canadienne. Depuis cette période, les investissements directs européens au pays augmentent de façon continue, représentant en moyenne de 15 à 16% des investissements étrangers totaux. La France et les Pays-Bas sont les deux pays qui ont connu l'expansion la plus rapide à ce niveau durant les 20 dernières années. L'Italie, pour sa part, a enregistré des rapatriements de capitaux, n'augmentant ses investissements directs que de $2 millions en 4 ans, pour atteindre $70 millions en 1974. L'Irlande semble suivre les mêmes traces et ses investissements

## TABLEAU 23

### DISTRIBUTION EN % DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ETRANGERS AU CANADA

| PAYS | 1955 | 1961 | 1965 | 1970 | 1972 | 1973 | 1974 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Etats-Unis | 84,28 | 82,14 | 81,00 | 81,20 | 80,00 | 79,60 | 80,01 |
| Royaume-Uni | 11,5 | 11,7 | 11,7 | 9,5 | 9,5 | 9,6 | 9,7 |
| Belgique et Luxembourg | 1,4 | 1,4 | 1,3 | 0,97 | 0,95 | 1,06 | 0,99 |
| France | 0,82 | 1,04 | 1,06 | 1,54 | 1,72 | 1,89 | 1,62 |
| Italie | ND | ND | 0,16 | 0,26 | 0,23 | 0,20 | 0,19 |
| Pays-Bas | 0,11 | 1,03 | 1,92 | 1,70 | 1,61 | 1,70 | 1,68 |
| Allemagne de l'ouest | 0,18 | 0,74 | 0,73 | 0,91 | 1,07 | 1,10 | 1,02 |
| Danemark | 0,09 | 0,07 | 0,07 | 0,05 | 0,04 | 0,07 | 0,06 |
| Irlande | ND | ND | 0,29 | 0,02 | 0,01 | 0,01 | 0,008 |
| C.E.E. sans Royaume-Uni | 2,6 | 4,3 | 5,3 | 5,4 | 5,6 | 6,1 | 5,6 |
| TOTAL | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,000 |

Note: ND = non-disponible

Source: Statistique Canada, Catalogue 67-201.

TABLEAU 24

INVESTISSEMENTS DIRECTS DU ROYAUME-UNI VERS LE CANADA

| INDUSTRIES | 1970 | 1972 | 1973 | 1974 |
|---|---|---|---|---|
| Industrie manufacturière: | | | | |
| Produits d'origine végétale | 132 | 142 | 146 | 169 |
| Produits d'origine animale | 7 | 10 | 8 | 7 |
| Textiles | 54 | 60 | 60 | 69 |
| Produits du bois et du papier | 167 | 139 | 165 | 235 |
| Fer et produits du fer | 146 | 171 | 190 | 191 |
| Métaux non-ferreux | 52 | 73 | 78 | 100 |
| Minéraux non-métalliques | 45 | 57 | 70 | 70 |
| Produits chimiques et connexes | 233 | 214 | 217 | 271 |
| Industries manufacturières diverses | 3 | 2 | 2 | 3 |
| Total partiel | 839 | 868 | 936 | 1 115 |
| Pétrole et gaz naturel | 536 | 602 | 665 | 728 |
| Mines et fonderies | 155 | 162 | 169 | 277 |
| Services publics | 52 | 53 | 43 | 6 |
| Commerce | 298 | 235 | 252 | 288 |
| Finances | 543 | 787 | 954 | 971 |
| Autres entreprises | 80 | 114 | 132 | 140 |
| TOTAL | 2 503 | 2 821 | 3 151 | 3 525 |

Source: Statistique Canada

TABLEAU 25

INVESTISSEMENTS DIRECTS NETS (ENTREE - SORTIE)

(millions de dollars)

| PAYS | 1955 | 1961 | 1965 | 1970 | 1972 | 1973 | 1974 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Etats-Unis | 5 220 | 9 560 | 12 018 | 18 276 | 20 248 | 22 189 | 24 087 |
| Royaume-Uni | 759 | 1 325 | 1 551 | 1 917 | 2 191 | 2 354 | 2 646 |
| Belgique et Luxembourg | ND | ND | ND | ND | 249 | 314 | 323 |
| France | ND | ND | ND | ND | 422 | 504 | 417 |
| Italie | ND | ND | ND | ND | 25 | 30 | 33 |
| Pays-Bas | ND | ND | ND | ND | 438 | 518 | 564 |
| Allemagne de l'ouest | ND | ND | ND | ND | 216 | 253 | 245 |
| Danemark | ND | ND | ND | ND | 13 | - 1 | -19 |
| Irlande | ND | ND | ND | ND | -47 | -70 | -60 |
| C.E.E. sans Royaume-Uni | ND | 467 | 610 | 1 130 | 1 316 | 1 548 | 1 503 |
| TOTAL | 5 986 | 11 141 | 13 887 | 20 294 | 22 898 | 24 995 | 26 930 |

Note: ND = non-disponible.

Source: Statistique Canada, Catalogue 67-201.

TABLEAU 26

POURCENTAGE DU REVENU IMPOSABLE DES CORPORATIONS
ALLOUE AUX ENTREPRISES SOUS CONTROLE ETRANGER SELON LES BRANCHES D'ACTIVITE

(en %)

| | AGRICULTURE, EXPLOITATIONS FORESTIERES ET PECHE | MINES | FABRICATION | CONSTRUCTION | SERVICES PUBLICS | COMMERCE DE GROS | COMMERCE DE DETAIL | SERVICES | TOTAL INDUSTRIES NON FINANCIERES | ANNEE/ PAYS DE CONTROLE |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| QUEBEC | | | | | | | | | | 1973 |
| | - | 30,8 | 42,7 | 8,5 | 15,7 | 16,4 | 10,2 | 27,3 | 30,8 | Etats-Unis |
| | - | - | 8,8 | 0,6 | 0,2 | 6,1 | 2,9 | 2,3 | 6,0 | Royaume-Uni |
| | - | 0,5 | 4,4 | 1,3 | 0,2 | 4,2 | 0,3 | 0,1 | 3,4 | Autres étrangers |
| | - | 31,3 | 56,3 | 10,3 | 16,0 | 26,6 | 13,4 | 29,6 | 40,2 | Total étrangers |
| | | | | | | | | | | 1974 |
| | X | 57,1 | 42,2 | 3,1 | 11,0 | 16,1 | 11,0 | 36,5 | 31,7 | Etats-Unis |
| | - | - | 10,5 | X | X | 4,7 | 2,5 | 1,7 | 6,7 | Royaume-Uni |
| | X | 1,9 | 5,8 | X | X | 7,2 | 1,4 | 0,3 | 4,7 | Autres étrangers |
| | ... | 59,0 | 58,5 | 6,7 | 11,8 | 28,0 | 14,9 | 38,5 | 43,2 | Total étrangers |
| ONTARIO | | | | | | | | | | 1973 |
| | X | X | 59,8 | 13,4 | 11,7 | 29,0 | 13,8 | 25,5 | 43,0 | Etats-Unis |
| | - | 1,0 | 4,3 | 2,9 | 0,7 | 6,9 | 1,1 | 0,8 | 3,8 | Royaume-Uni |
| | X | X | 3,8 | 0,2 | 0,6 | 2,8 | 0,3 | 0,6 | 2,6 | Autres étrangers |
| | 8,1 | 15,5 | 67,9 | 16,5 | 12,9 | 38,6 | 15,2 | 26,9 | 49,4 | Total étranger |
| | | | | | | | | | | 1974 |
| | 4,4 | 14,8 | 55,8 | 8,7 | 11,1 | 27,1 | 15,9 | 43,9 | 40,2 | Etats-Unis |
| | - | X | 6,4 | X | 0,4 | 6,2 | 1,2 | 0,8 | 4,7 | Royaume-Uni |
| | 0,3 | X | 5,2 | X | 0,8 | 4,3 | 0,4 | 0,9 | 3,7 | Autres étrangers |
| | 4,8 | 16,0 | 67,4 | 13,4 | 12,3 | 37,6 | 17,5 | 45,6 | 48,6 | Total étrangers |

Note: - = néant X = confidentiel ... = non-disponible.

Source: Agence d'examen de l'investissement étranger, No. 3, mai 1978.

## TABLEAU 27

### DEMANDE D'ACQUISITION: PROVINCE ET PAYS

| | REQUERANTS U.S. | | | REQUERANTS EUROPE | | | AUTRES | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 74-75 | 75-76 | 76-77 | 74-75 | 75-76 | 76-77 | 74-75 | 75-76 | 76-77 |
| Québec | 18 | 16 | 16 | 17 (37%) | 11(25,6%) | 20 (32,3%) | 4 (40%) | - | 2 (50%) |
| Ontario | 42 | 50 | 71 | 16 (34,8%) | 20(45,6%) | 32 (51,6%) | 1 (10%) | 1 | 2 (50%) |
| Canada | 94 | 97 | 120 | 46 (100%) | 43(100%) | 62 (100%) | - | 4 | 4 (100%) |

### DEMANDE POUR NOUVELLES ENTREPRISES

| | REQUERANTS U.S. | | REQUERANTS EUROPE | | AUTRES | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 75-76 | 76-77 | 75-76 | 76-77 | 75-76 | 76-77 |
| Québec | 2 (20%) | 15 (12,6%) | 3 (30%) | 27 (28,1%) | 1 (16,7%) | 3 (13,7%) |
| Ontario | 6 (60%) | 77 (64,7%) | 2 (20%) | 46 (48%) | 2 (33,3%) | 10 (43,4%) |
| Canada | 10 (100%) | 119 (100%) | 10 (100%) | 96 (100%) | 6 (100%) | 23 (100%) |

Source: Agence d'examen de l'investissement étranger, No. 3, mai 1978.

TABLEAU 28

DEMANDES D'ACQUISITION AU CANADA SELON LE PAYS DE CONTROLE

| | NOMBRE DE DEMANDES | | | REPARTITION SELON LA DEMANDE | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 74-75 | 75-76 | 76-77 | 74-75 | 75-76 | 76-77 |
| Etats-Unis | 94 | 97 | 120 | | 67,3 | 64,5 |
| Allemagne | 7 | 2 | 10 | | 1,4 | 5,4 |
| Belgique | 2 | 2 | - | | 1,4 | - |
| France | 5 | 6 | 5 | | 4,1 | 2,7 |
| Italie | - | 2 | 1 | | 1,4 | 0,5 |
| Luxembourg | | 1 | 2 | | 0,7 | 1,1 |
| Pays-Bas | - | 5 | - | | 3,5 | |
| Royaume-Uni | 23 | 17 | 29 | | 11,8 | 15,6 |
| Europe | 46 | 43 | 62 | 30,6 | 29,9 | 33,3 |
| TOTAL | | 144 | 186 | | | |

DEMANDES POUR NOUVELLES ENTREPRISES SELON LE PAYS DE CONTROLE, 1976-1977

| | NOMBRE DE DEMANDES | INVESTISSEMENT PREVU | REPARTITION SELON LA DEMANDE | REPARTITION SELON L'INVESTISSEMENT |
|---|---|---|---|---|
| Etats-Unis | 119 | 134 529 | 50,0 | 38,4 |
| Allemagne | 25 | 38 866 | 10,5 | 9,7 |
| Belgique | 1 | X | 0,4 | X |
| France | 10 | 15 350 | 4,2 | 4,4 |
| Italie | 10 | 17 281 | 4,2 | 5,1 |
| Pays-Bas | 2 | X | 0,8 | X |
| Royaume-Uni | 25 | 6 593 | 10,5 | 57,6 |
| Europe | 96 | 202 120 | 40,3 | |
| TOTAL | 238 | 350 697 | 100,0 | 100,0 |

Note: X = confidentiel

Source: Agence d'examen de l'investissement étranger, No. 3, mai 1978.

au Canada sont les plus faibles de tous les pays de la Communauté économique.

En fait, il est intéressant de noter une certaine similitude entre les investissements canadiens vers l'Europe et vice-versa. D'une part, la France, qui devenait une zone importante pour les capitaux canadiens, semble suivre le pas en accroissant ses investissements au Canada. D'autre part, l'Italie et l'Irlande, qui semblaient avoir des difficultés avec les investisseurs canadiens, sont aussi dans une période de stagnation en ce qui a trait à leurs investissements au Canada.

Analyse sectorielle de l'investissement européen au Canada

Les problèmes d'analyse sectorielle mentionnés à 5.2.2.1, soient ceux du manque d'informations par activité et par pays, se répètent ici. Les seules statistiques disponibles par pays et par secteurs sont celles du Royaume-Uni. Cependant Statistique Canada, qui publie une section "Autres pays" qui exclut les Etats-Unis et le Royaume-Uni, nous donne une idée générale des secteurs où il y a investissements de la part des pays de la C.E.E.. En fait, la Communauté économique, sans le Royaume-Uni, représente environ 60% de cette section puisque peu de pays, à part la C.E.E., le Royaume-Uni et les Etats-Unis, investissent au Canada.

Le Royaume-Uni, contrairement au Canada, n'investit pas majoritairement dans le secteur manufacturier mais plutôt dans le secteur primaire. L'activité "pétrole et gaz naturel" est l'une des plus importantes pour les investisseurs anglais au Canada. Les mines et fonderies sont aussi des activités où l'investissement anglais est significatif. Le Canada, qui a toujours été un exportateur de matières premières, et les pays européens, qui ont depuis longtemps des problèmes

d'approvisionnement à ce niveau, ont assuré une participation massive du capital européen à l'industrie canadienne d'extraction.

Un autre secteur retient l'attention, soit celui des finances qui, en 1974, comptait $971 millions en investissements anglais. Dans le secteur manufacturier, les produits du bois et du papier ont connu une hausse appréciable des investissements anglais.

La section "Autres pays" de Statistique Canada, où la C.E.E. représente environ 60% des investissements totaux, donne senbiblement les mêmes résultats. On peut donc croire que non seulement le Royaume-Uni, mais tous les pays de la C.E.E. suivent la même tendance, soit des investissements importants dans les secteurs du pétrole et du gaz naturel, des mines, ainsi que dans le secteur financier.

On constate donc une complémentarité évidente entre les investissements du Canada vers l'Europe et ceux de la C.E.E. vers le Canada. D'une part, les investisseurs canadiens, chez lesquels la participation internationale est axée sur les matières premières, investissent dans le secteur manufacturier ou de transformation, alors que les Européens, d'autre part, s'assurent un marché de matières premières pour leurs industries manufacturières.

## Les mouvements nets de capitaux

Le Canada n'a cessé depuis 1950 d'être un importateur net de capital. Les investissements directs nets (investissement direct étranger au Canada moins investissement canadien vers l'étranger) ont connu une hausse annuelle moyenne de 7% depuis 1961. Les investissements directs nets avec la Communauté se sont accrus pour leur part d'environ 6,3% pour la

même période. On peut croire que les investissements canadiens vers la C.E.E. se sont accrus sensiblement plus rapidement vers cette région que vers les autres par rapport aux investissements étrangers reçus au pays. De fait, le Canada est devenu pour la première fois un exportateur net de capitaux vers deux pays européens, le Danemark et l'Irlande, où les stocks canadiens d'investissements directs ont occasionné un déficit au compte capital de la balance des paiements. De plus, le Canada a connu une sortie nette des flux d'investissement direct vers la France. Si l'on se réfère au Tableau 22, on remarque une diminution du stock d'investissement direct français au Canada entre 1973 et 1974.

La C.E.E. est donc la seule région où l'on a enregistré des sorties canadiennes supérieures aux entrées. Ceci est significatif car les investissements européens au Canada ont continué d'augmenter aussi rapidement que les investissements étrangers totaux, confirmant une hausse rapide des investissements canadiens vers la C.E.E.. La Communauté économique européenne représente donc un marché de plus en plus important pour les capitaux canadiens.

### 5.2.2.3 Les investissements européens au Québec

Le cas du Québec est assez particulier puisque la plupart des grandes entreprises qui y sont situées sont sous contrôle étranger. D'autre part, les investissements québecois se retrouvent massivement au sein des petites et moyennes entreprises. Ces dernières sont reconnues comme étant des entreprises locales et, plus rarement, nationales. De ce fait, les exportations vers l'Europe venant d'entreprises sous contrôle québecois sont faibles et les investissements directs vers cette région, encore plus. Cependant, il n'en est pas de même pour les investissements européens vers le Québec.

Quelques études récentes faites par l'Agence d'examen étranger nous donnent certaines statistiques intéressantes et soulèvent de nouvelles perspectives puisqu'elles sont les premières à donner un aperçu des investissements étrangers au Canada par province. On a longtemps crû que ce qui se passait au Canada était aussi valable et applicable à ses différentes régions, ce qui s'avère un peu moins vrai à la lumière de ces nouvelles informations.

Nous pouvons regarder la situation sous deux angles différents. D'abord, quelle est la part des entreprises étrangères au Québec; et deuxièmement, quelles sont les nouvelles possibilités d'investissements par les Européens au Québec.

Situation du capital étranger au Québec

Nous disposons d'informations sur le capital étranger au Québec selon la ventilation par pays suivante: investissements américains, investissements du Royaume-Uni et investissements d'autres pays. Il faut noter cependant que les investissements regroupés sous la rubrique "Autres pays" sont majoritairement (à plus de 90%) concentrés dans les pays européens. Pour faciliter l'étude, on peut supposer que les investissements du Royaume-Uni et des "autres pays" sont en fait les investissements européens au Québec. Il est certain que d'autres pays, autres que ceux d'Europe, ont un certain capital au Québec, mais dans une proportion si minime qu'à toute fin pratique, l'hypothèse supposée ci-haut s'avère juste, ou du moins nous donne un ordre de grandeur plausible.

On remarque que les investissements étrangers au Québec, si on se réfère au Tableau 26, sont surtout concentrés dans les secteurs de la fabrication et des mines où le pourcentage du revenu imposable alloué aux entreprises étrangères était 58,5% et 59% respectivement. Dans le secteur minier, il y a

nette concentration des investissements américains, mais dans le secteur de la fabrication, l'Europe représente environ 15% du total, soit une part relativement importante. Pour tous les autres secteurs, l'Europe compte pour plus de 10%, alors qu'en Ontario, cette même région représente seulement 7%. Si on compare les deux provinces pour les années 1969 à 1974 (non illustrées au Tableau 26), on se rend compte que l'Europe tient une place beaucoup plus importante au Québec, l'Ontario affichant des résultats d'environ 4% inférieurs pour ce qui a trait à la part du revenu imposable alloué aux Européens. Cette tendance se révèle aussi à travers d'autres statistiques et il semble bien que les Européens aient une importance relativement plus grande au Québec que dans les autres provinces.

Différentes raisons peuvent justifier de tels résultats: on peut penser d'abord à la situation géographique du Québec qui est en soi une porte d'entrée pour l'Amérique. On peut aussi parler des divers liens historiques et culturels qui ont favorisé l'implantation d'industries européennes en sol québecois et finalement, on peut soulever l'importance qu'accordent les Américains à l'Ontario, donnant aux Européens un poids relatif moins important dans cette province.

Un autre fait à souligner est aussi la diminution des investissements du Royaume-Uni au dépens des autres pays européens. Par exemple, en 1969, la part du revenu imposable québecois alloué au Royaume-Uni était deux fois plus importante que pour tous les autres pays étrangers, excluant les Etats-Unis, alors qu'en 1974, cette différence n'était plus que de 30% en faveur du même pays. Cette situation laisse supposer une meilleure connaissance du Québec par les autres pays européens, mais cet état de fait est si nouveau qu'il serait difficile et même hasardeux de conclure que des liens plus étroits sont acquis entre le Québec et la C.E.E.

## Les intentions d'investissements des Européens

Comme nous l'avons déjà mentionné, le phénomène Québec-C.E.E. est tout à fait récent et il faut, si nous voulons bien cerner le cas, analyser les tendances d'investissements les plus récentes. La section précédente visait un cadre historique et les investissements massifs américains ont eu pour effet de sous-évaluer l'ampleur d'un mouvement Europe-Québec. Les dernières statistiques sur les intentions d'investissements des étrangers au Canada montrent particulièrement bien cette nouvelle tendance.

En fait, il est à la fois intéressant et surprenant de constater que le nombre de demandes d'acquisition d'entreprises par des Européens au Québec égale ou dépasse celui des Américains. Comme l'indique le Tableau 28, en 1977, 20 demandes d'acquisition d'entreprises canadiennes ont été faites par des Européens, contre 16 par des Américains. Pour ce qui est des demandes d'installation de nouvelles entreprises, le nombre atteint 27 par des Européens et 15 par des Américains. En fait, si toutes les demandes sont acceptées, cela implique que les Européens prendront le contrôle de 47 nouvelles entreprises alors que les Américains n'augmenteront leur contrôle que de 31 entreprises.

Pour l'ensemble du Canada, c'est l'Allemagne, après le Royaume-Uni, qui tente la percée la plus forte avec 10 demandes d'acquisition et 25 pour de nouvelles installations (Tableau 28). Pour l'implantation de nouvelles entreprises, la C.E.E. prévoit d'ailleurs des investissements 50% plus élevés que les Etats-Unis. Il semble donc s'effectuer actuellement un revirement de situation puisque la domination des Américains au plan des investissements au Canada perd actuellement de son importance au dépens des Européens et ce phénomène semble encore plus prononcé au Québec.

Les changements politiques survenus au Québec en 1976 semblent influencer plus radicalement les Américains que les Européens. Cependant, l'expansion rapide des investissements européens au Québec ne signifie pas nécessairement prospérité future. Il est clair qu'actuellement, le Québec attire de nombreux capitaux à cause de sa contiguité géographique avec les Etats-Unis et le reste du Canada. Cet avantage donne aux Européens l'opportunité d'attaquer différents marchés, soit le Canada et une partie importante des Etats-Unis. Le marché québecois en soi est indéniablement trop petit pour attirer à lui seul des capitaux de cet ordre et c'est naturellement plus évident de parler d'investissements au Québec dans un contexte nord-américain.

Le Québec peut et pourra compter sur l'Europe dans la mesure où la province pourra procurer des avantages de marchés aux Européens. Dans une option indépendance sans association avec le reste du Canada (impliquant des barrières tarifaires), il est déjà beaucoup moins évident que le Québec demeure attrayant surtout si l'on considère le niveau de salaire élevé au Québec et une productivité reconnue comme faible.

Il faut donc se demander avant tout dans quelle mesure le projet d'indépendance ou de souveraineté du Québec va de pair avec un projet d'association économique avec le reste du Canada. Est-il évident que les autres provinces accepteront facilement de laisser le Québec flotter seul avec son drapeau et sa monnaie tout en lui laissant les avantages commerciaux que lui procure actuellement le régime fédéré? Dans la mesure où le reste du Canada s'objectera à une telle association, quel sera l'avantage pour l'investisseur européen de venir s'installer au Québec si ce n'est que pour ses ressources naturelles, disponibles d'ailleurs dans les autres provinces?

On peut donc s'attendre à deux phénomènes différents, soit, d'une part, une entrée de capitaux importante au Québec si

ce dernier peut permettre aux Européens d'atteindre d'autres marchés facilement, et d'autre part, une désertion des capitaux européens, possible si le Québec marche seul sans les autres provinces. La question en suspend est de savoir si le Canada, ou ce qui en restera, sera prêt à accepter les revendications québecoises ou non.

### 5.2.3 REMARQUES D'ENSEMBLE SUR LE NIVEAU D'ACTIVITES ECONOMIQUES

Les flux de ressources humaines et de capitaux en provenance de l'Europe laisse pressentir que, si les conditions d'accueil au Québec deviennent attrayantes, un influx important de facteurs de production européens est probable. On doit à ce sujet considérer comme un fait porteur d'avenir la récente tentative d'acquisition par Peugeot de Chrysler Europe.[1] Cet événement marque le premier mouvement de reflux des capitaux américains depuis la Seconde guerre mondiale. A la faveur d'un dollar sur-évalué, l'entreprise américaine a, de 1945 à 1970, fait l'acquisition de plusieurs industries européennes. Après 1970, le changement des parités monétaires a lancé un processus de ralentissement de l'investissement américain et ensuite, de renversement des flux. Une vague d'investissements européens, japonais et du groupe pétro-dollar est prévisible pour la fin des années '70 et le début des années '80. Le Québec et le Canada peuvent ou bien bénéficier de cette nouvelle vague ou, au contraire, être exclus par l'investissement direct européen aux Etats-Unis. Le niveau d'activités économiques dépendra éventuellement de ses structures d'accueil pour ses capitaux internationaux qui, à leur tour, dépendront de l'action des entrepreneurs canadiens et québecois et du degré de modernisation de l'économie - qui est le sujet de la section suivante.

---

1 A l'heure de rédaction, cette acquisition n'avait pas encore été approuvée par les gouvernements concernés.

## 5.3 IMPACT SUR LA MODERNISATION DE L'ECONOMIE

### 5.3.1 LES ECHANGES TECHNOLOGIQUES AVEC LA C.E.E.

La technologie dont dispose un pays peut dans certains cas lui conférer des avantages commerciaux. Le Canada dispose actuellement d'une technologie américaine qu'il lui est très difficile d'utiliser sur les marchés internationaux puisqu'elle est déjà utilisée par les Américains eux-mêmes. Comment le Canada peut-il vendre un produit hautement sophistique en Europe alors que les Américains disposent déjà de cette technologie et sont implantés dans cette région?

Par contre, la venue d'une technologie européenne au Canada peut être bénéfique dans la mesure où elle crée des débouchés pour nos produits vers nos voisins du Sud. Il semble à l'heure actuelle que beaucoup de produits européens ne soient pas commercialisés en Amérique et le Canada pourrait tirer avantage de cette situation en achetant les droits de fabrication de certains de ces produits pour ensuite distribuer la production à l'échelle du continent américain.

Les derniers chiffres disponibles sur les accords de licences au Canada datent de 1972 et reflètent une tendance forte pour l'obtention d'une technologie américaine. Les accords de licences obtenues par des firmes canadiennes proviennent presqu'exclusivement des Etats-Unis où le nombre d'accords atteint 2 023 par rapport aux 445 accords obtenus avec des firmes européennes (Tableau 29). Il faut cependant noter que plus de la moitié des accords signés avec les Etats-Unis provenaient d'entreprises canadiennes sous contrôle américain. Les entreprises sous contrôle canadien signèrent peu d'accords en 1972, accaparant à peine 15% du total des accords signés par des entreprises situées au Canada.

La presque totalité de ces accords se situaient dans l'activité fabrication, le secteur d'extraction ne bénéficiant d'aucun accord de licences. De plus, les possibilités offertes par les accords ne furent pas utilisées, en ce sens que plusieurs accords donnant droit à

TABLEAU 29

ACCORDS DE LICENSES OBTENUS PAR DES ENTREPRISES CANADIENNES EN 1972

| Activités / Pays de l'octroyeur | TOUTES ENTREPRISES (contrôle étranger et canadien) | | | | | | | ENTREPRISES SOUS CONTROLE AMERICAIN | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | TOTAL | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | TOTAL |
| Etats-Unis | 142 | 1 893 | 29 | 394 | 9 | 156 | 2 623 | 112 | 1 284 | 8 | 111 | 7 | 33 | 1 555 |
| Royaume-Uni | 4 | 103 | 1 | 29 | - | 4 | 141 | 3 | 45 | - | 9 | - | - | 57 |
| Europe | 7 | 250 | 6 | 25 | 1 | 15 | 304 | 6 | 116 | 4 | 19 | - | 2 | 148 |
| Japon | 2 | 13 | - | 1 | - | - | 16 | 1 | 8 | - | - | - | - | 9 |
| Autres | 1 | 28 | 2 | 1 | - | 4 | 36 | 1 | 15 | 2 | 1 | - | 1 | 20 |

| Activités / Pays de l'octroyeur | ENTREPRISES CONTROLEES AU ROYAUME-UNI | | | | | | | ENTREPRISES SOUS CONTROLE CANADIEN | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | TOTAL | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | TOTAL |
| Etats-Unis | | 165 | | | | 285 | 450 | | 414 | | | | 147 | 562 |
| Royaume-Uni | | 34 | | | | 25 | 59 | | 15 | | | | 1 | 16 |
| Europe | | 8 | | | | 1 | 9 | | 27 | | | | 3 | 30 |
| Japon | | 2 | | | | - | 2 | | 1 | | | | - | 1 |
| Autres | | 2 | | | | - | 2 | | 5 | | | | - | 5 |

Note: 1 = activité pétrole
2 = activité fabrication (manufacturing)
3 = exploitation minière
4 = commerce
5 = finances
6 = autres activités

Source: Statistique Canada, Catalogue 67-201, 1973-1974.

une exploitation internationale n'ont donné lieu qu'à une commercialisation nationale (Tableau 30). Le peu de Recherche et développement effectué par le Canada et le peu d'accords conclus avec des sociétés étrangères amènent une situation où le Canada devient de moins en moins compétitif internationalement et de ce fait accroît le déficit déjà élevé de sa balance commerciale. L'Europe demeure un "capital technologique" important que le Canada se doit d'utiliser s'il veut s'assurer une part du gâteau mondial.

Le Québec et la C.E.E.

Le Québec est dans une situation non moins dramatique, étant donnée sa structure industrielle traditionnelle qui semble s'effriter petit à petit. Combien de pays en voie de développement peuvent rivaliser avec le Québec dans des domaines réputés comme majeurs ici, tels les textiles, la chaussure et les vêtements? Il faut que le Québec adopte une stratégie industrielle nouvelle axée vers des industries à technologie moyenne et forte s'il veut accroître ses possibilités d'exportations.

Le gouvernement du Québec a entrepris en 1976 une étude sur les besoins en innovations technologiques des P.M.E. québecoises. Ces besoins sont nombreux et plusieurs entrepreneurs sont conscients des changements technologiques qu'ils doivent apporter s'ils veulent survivre. L'enquête effectuée auprès de 1 000 P.M.E. montre que l'activité des produits métalliques est celle dont les besoins sont les plus importants avec 316 demandes d'innovations technologiques. On constate aussi que les activités traditionnelles du Québec viennent loin derrière.

Comment le Québec peut-il combler ces demandes si ce n'est en accroissant la Recherche et le développement ainsi qu'en accroissant ses possibilités d'accords technologiques internationaux? Le Ministère de l'industrie et du commerce du Québec publie d'ailleurs, suite à

TABLEAU 30

SELON LES CLAUSES D'ACCES, UTILISATION DES POSSIBILITES DE MARCHES PAR DES ENTREPRISES CANADIENNES, 1972

| Accès au marché | NOMBRE DE PAYS D'EXPORTATION | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 ou plus | aucun | TOTAL |
| De tous les pays | 47 | 16 | 12 | 57 | 85 | 217 |
| Tous les pays sauf pays-détenteurs | 3 | 4 | 4 | 10 | 15 | 36 |
| Certains pays sauf pays-détenteurs | 24 | 12 | 7 | 20 | 47 | 110 |
| Non-désigné | 1 | 4 | 1 | 12 | 10 | 28 |
| TOTAL | 75 | 36 | 24 | 99 | 157 | 391 |

Source: Statistique Canana, Catalogue 67-201, 1973-1974

l'enquête entreprise en 1976, un bulletin d'information sur les produits nouveaux offerts par différents pays. Une compilation de ces offres a été faite par des chercheurs des Hautes études commerciales de Montréal révélant que, sur 407 offres de technologie, 121 provenaient de l'Allemagne de l'ouest et 78, de la France. Les cinq premiers offreurs étaient d'ailleurs des pays européens, les Etats-Unis venant en sixième position. On peut donc croire à la lumière de ces chiffres que la technologie européenne est très disponible à l'heure actuelle et que, même avec peu de Recherche et développement, le Québec peut accroître ses possibilités technologiques par le biais d'accords internationaux.

Les possibilités sont nombreuses et les Québecois se doivent de les utiliser, d'autant plus que ces différents produits offerts par les Européens sont presqu'inexploités en Amérique. Actuellement, quelques cas d'associations entre entreprises québecoises et européennes sont en voie de réussite et ces premiers pas, s'ils ont du succès, devraient ouvrir la voie à d'autres entrepreneurs du Québec.

### 5.3.2 LE PROBLEME DE L'ENTREPRENEURSHIP

S'il y a une carence sérieuse dans la dotation factorielle du Québec, c'est l'absence d'entrepreneurs aggressifs et d'innovateurs en nombre suffisant pour lancer et entretenir une politique industrielle et technologique. On ne peut s'empêcher de penser que, si on livrait la dotation naturelle du Canada à 22 millions de Japonais, il sauraient tirer des ressources du pays des avantages concurrentiels énormes.

Plusieurs études prétendent pourtant qu'il y a une abondance d'entrepreneurs au Québec et au Canada. [1] Si cela est le cas, il

---

1 Voir entre autres le texte de Jean-Marie Toulouse sur l'entrepreneurship dans la série du Groupe interuniversitaire de prospective québecoise, sous-système économique, O.P.D.Q., 1978.

faut donc attribuer la faute aux institutions qui, par le conservatisme, étrangleraient l'effort des entrepreneurs en puissance.

La théorie de l'entrepreneur distingue trois fonctions principales du chef d'entreprise. La première est une fonction de gestion et on peut supposer que le Canadien ou le Québecois est aussi efficace que son voisin américain (hypothèse plausible mais non-démontrée). La seconde fonction est la prise de risque et la troisième, l'innovation. C'est au niveau de ces deux dernières qu'on remarque des faiblesses graves.

En ce qui concerne la prise de risque, l'entrepreneur canadien ou québecois est typiquement conservateur. Il s'appuie sur un système bancaire également très prudent et qui est caractérisé par des taux d'intérêt toujours supérieurs aux taux équivalents aux Etats-Unis. Il ne recherche par l'opportunité nouvelle avant qu'elle ne soit tout à fait évidente - et à ce moment, c'est déjà trop tard: d'autres entrepreneurs auront saisi l'occasion. Trois exemples illustreront ce manque de dynamisme: [1]

Premier exemple: Il existe un vaste marché naissant en Europe pour les résidences secondaires construites en bois. Il s'agit ici d'un secteur où le Québec a certainement un avantage comparatif. Il pourrait faire la conception de ces chalets et exporter le bois pour assemblage sur place en Europe - le tout à des prix très concurrentiels. Pourtant, le marché des résidences secondaires est surtout desservi par des entreprises scandinaves à des coûts assez élevés.

Second exemple: Depuis la chute en cascade des dollars américains et canadiens, il est moins cher pour un Suisse de venir passer ses vacances au Mont Tremblant ou à Banff que d'aller à St-Moritz en Suisse même. Pourtant, on ne remarque pas d'augmentation importante du tourisme européen au Canada. L'élasticité de la demande semble être assez faible et

---

[1] Exemple tiré d'une analyse dans le périodique EuroQuébec

cette situation est empirée par le manque d'initiative des entrepreneurs canadiens.

Troisième exemple: Les avions STOL (ADAC) pouvant décoller à partir d'une piste très courte ont été conçus et développés au Canada. Plusieurs villes européennes pourraient être reliées par ce système aérien. On pense à l'encombrement de la circulation à Paris et Londres qui retarde l'arrivée des passagers aériens qui serait évité si un STOL partait du Bois de Boulogne à Paris pour atterrir à Hyde Park à Londres...
Le manque d'initiative et le manque de vision dans la conception de l'appareil (qui s'est avéré trop petit) ont éliminé les chances d'une exportation canadienne sûre.

Au chapitre de l'innovation, c'est encore la timidité qui prend le dessus. Les dépenses de Recherche et développement représentent 1,1% du PNB canadien (contre 2,3% pour les Etats-Unis, 2,2% pour la Suisse et 2,1% pour l'Allemagne occidentale). Seule 33% de notre Recherche et développement est financée par l'industrie privée, contre 66% pour le Japon. En plus, une étude récente de l'OCDE a placé le Canada dixième sur les dix pays-membres en ce qui concerne l'innovation.[1]

### 5.3.3 REMARQUES D'ENSEMBLE SUR LA MODERNISATION DE L'ECONOMIE

Le problème des structures vieillissantes de l'économie canadienne et québecoise et celui du manque d'entrepreneurs est à notre avis au coeur de l'explication des faibles performances canadiennes par rapport à la dotation naturelle du pays. L'institution d'un libre mouvement de facteurs de production avec la C.E.E. pourrait agir comme stimulant pour l'entreprise dormante canadienne, qui laisse toujours les Américains prendre l'initiative. L'implantation industrielle européenne au Canada, en faisant concurrence aux filiales des multinationales américaines, aiderait ce processus de renaissance de l'initiative canadienne.

---

1 Saturday Night, juillet-août 1978.

TABLEAU 31

CLASSEMENT HIERARCHIQUE PAR GROUPE MAJEUR DES DEMANDES EN INNOVATION DES P.M.E. AU 15 NOVEMBRE 1977

| GROUPE MAJEUR DE L'ACTIVITE | NOMBRE DE DEMANDES |
|---|---|
| Produits métalliques | 316 |
| Machines (sauf électriques) | 303 |
| Meubles et accessoires | 133 |
| Bois de construction et produits du bois | 126 |
| Transformation des aliments | 112 |
| Machines électriques et électroniques | 98 |
| Caoutchoic et matières plastiques | 83 |
| Matériel de transport | 79 |
| Produits chimiques | 77 |
| Fonderies | 55 |
| Produits textiles | 32 |
| Produits du cuir | 31 |
| Instruments de mesure, d'analyse et de contrôle | 30 |
| Papier | 29 |
| Vêtements | 28 |
| Articles de sport | 22 |
| Edition et impression | 12 |
| TOTAL | 1 156 |

Source: Questionnaire REBIQ, MIC-Québec.

TABLEAU 32

OFFRES D'INNOVATIONS TECHNOLOGIQUES AU QUEBEC
PAR PAYS DE PROVENANCE

| PAYS | OFFRES DE TECHNOLOGIES |
|---|---|
| République fédérale allemande | 121 |
| France | 78 |
| Grande-Bretagne | 73 |
| Belgique | 25 |
| Hollande | 19 |
| Etats-Unis | 19 |
| Suède | 18 |
| Suisse | 12 |
| Italie | 10 |
| Autriche | 8 |
| Danemark | 8 |
| Finlande | 5 |
| Norvège | 3 |
| Japon | 3 |
| Espagne | 1 |
| Irlande | 1 |
| Tanzanie | 1 |
| Pologne | 1 |
| Leichtenstein | 1 |
| TOTAL | 407 |

Source: Compilation faite à partir du bulletin d'information aux entreprises produit par le MIC-Québec.

## 5.4 L'IMPACT SPATIAL

### 5.4.1 DIAGNOSTIC DE L'EVOLUTION SPATIALE

Les liens historiques qui nous unissent à l'Europe avaient toujours favorisé par le passé le développement de la ville de Montréal. Ville à proximité des grands centres américains, son port fut toujours un atout majeur pour approvisionner l'Amérique, surtout par la voie des Grands-Lacs.

Historiquement, Montréal s'est développée rapidement puisqu'elle était la plaque tournante et la porte d'entrée pour les marchandises venant d'Europe. La Grande-Bretagne, longtemps le plus grand exportateur pour le Canada, s'assurait par Montréal une entrée facile sur le marché canadien et est-américain. De plus, l'Angleterre, pour réduire la domination américaine au Canada, favorisa par des investissements nombreux l'implantation d'un réseau de transport, tant ferroviaire que maritime, à partir de Montréal. Assurément, ces modifications amenèrent la ville à connaître un essor, puisqu'elle devenait le centre commercial et financier le plus important du Canada.

Petit à petit, cependant, les Etats-Unis devinrent un partenaire commercial de plus en plus important pour le Canada, reléguant la Grande-Bretagne loin derrière, au second rang. Cette transformation majeure dans la direction du commerce allait modifier l'importance de Montréal. La proximité de l'Ontario des grands centres américains et sa centralité au sein du Canada allaient lui permettre d'attirer des investissements massifs, tant dans le secteur industriel, commercial, que domiciliaire. De ce fait, Toronto devint un centre très actif et bien structuré, qui augmentait par ce fait même son attraction pour les investisseurs américains.

D'autre part, l'Europe d'après-guerre, sans argent et accaparée par la reconstruction et la restructuration d'un continent anéanti,

commerçait de moins en moins avec le Canada. En affaiblissant sa façade atlantique, Montréal perdait le premier rang. Il s'ensuivit d'importants transferts de capitaux de Montréal vers Toronto. Cette dernière devenait de plus en plus attrayante, étant le centre d'activité canadien. De plus, New York, grand centre commercial et financier des Etats-Unis, commençait elle aussi à perdre du terrain, devenant trop grosse, peu agréable à vivre. Le commerce canadien et américain se déplaçait vers le centre et l'ouest du continent. Montréal n'avait plus son avantage d'entrée atlantique, ni celui de sa proximité avec l'ex-plus grand centre américain: New York.

Si l'on compare Montréal et Toronto, l'on se rend vite compte de la différence notoire qui existe entre les deux villes. Par exemple, l'accroissement de la population pour les deux centres dans la dernière décennie favorise grandement Toronto:

ACCROISSEMENT DE POPULATION: 1969-1976

| ANNEE | MONTREAL | TORONTO |
|---|---|---|
| 69-70 | 24 000 | 72 000 |
| 70-71 | 19 000 | 61 000 |
| 71-72 | 18 000 | 44 000 |
| 72-73 | 14 000 | 20 000 |
| 73-74 | 16 500 | 51 600 |
| 74-75 | 16 800 | 49 300 |
| 75-76 | 17 000 | 38 300 |
| 1976: population totale: | 2 802 500 | 2 803 100 |

Source: Statistique Canada.

Dans le secteur financier, Toronto "dame aussi le pion" à Montréal. On sait par ailleurs que plusieurs sièges sociaux de maisons de courtage, de banques à charte ont déménagé de Montréal à Toronto au cours des dernières années.

Les transactions boursières totales à Toronto en 1974 représentaient 68,7% des transactions totales canadiennes alors que les transactions montréalaises ne comptaient que pour 24,3%. C'est un secteur très représentatif de la différence entre les deux centres puisque le secteur financier est souvent lié à l'expansion économique d'une région.

TRANSACTIONS BOURSIERES TOTALES: 1970-1974
(en milliards $)

| ANNEE | MONTREAL | TORONTO |
|---|---|---|
| 1970 | 1,2 | 3,6 |
| 1971 | 1,6 | 4,7 |
| 1972 | 2,0 | 6,3 |
| 1973 | 2,2 | 6,7 |
| 1974 | 1,6 | 4,5 |

Source: Bourse de Montréal.

Le marché du travail, de son côté, dénote aussi une supériorité de Toronto sur Montréal. Une comparaison de l'indice général de l'emploi reflète bien la situation:

INDICE GENERAL DE L'EMPLOI: 1972-1977
(1961: base 100)

| ANNEE | MONTREAL | TORONTO |
|---|---|---|
| 1972 | 120,9 | 139,0 |
| 1973 | 126,0 | 147,2 |
| 1974 | 130,9 | 154,5 |
| 1975 | 130,8 | 152,4 |
| 1976 | 132,3 | 154,9 |
| 1977 | 128,1 | 155,6 |

Source: Statistique Canada.

Le seul avantage sur lequel Montréal peut compter si l'on regarde l'activité des divers secteurs demeure son port.

ACTIVITE DES PORTS: 1970-1974
(tonnage '000)

| ANNEE | MONTREAL | TORONTO |
|---|---|---|
| 1970 | 25 047 | 5 289 |
| 1971 | 23 766 | 4 321 |
| 1972 | 22 144 | 3 844 |
| 1973 | 23 918 | 3 416 |
| 1974 | 23 842 | 2 900 |

Source: Ports nationaux.

A cet égard, on peut supposer qu'un renforcement du lien européen au Canada favoriserait Montréal puisqu'elle bénéficie d'une situation géographique avantageuse. Le Québec, dans son ensemble, doit compter sur Montréal pour son développement et son expansion puisqu'elle est le seul centre qui puisse concurrencer avantageusement les centres américains et canadiens-anglais. L'écart substantiel qui existe entre les deux villes les plus importantes du Canada peut devenir très dangereux pour le Québec puisque non seulement deux villes s'affrontent, mais deux provinces entières. L'Ontario bénéficie d'une structure urbaine beaucoup plus avantageuse avec Toronto et ses cinq villes-satellites qui forment le moteur de la province et assurent son expansion et cela, malheureusement, au dépens de Montréal et du Québec.

L'importance des Etats-Unis dans l'économie canadienne et le rôle majeur qu'y joue Toronto assurent à cette dernière une prospérité que ne peut espérer Montréal dans ce contexte. Un accroissement de nos relations avec les Etats-Unis garantit le dynamisme de Toronto et aussi un écart de plus en plus grand avec Montréal. A cet égard, une diversification des partenaires commerciaux canadiens favoriserait un ré-équilibre régional puisqu'elle pourrait redonner à Montréal une place de choix qui lui permettrait de se développer et ainsi d'assurer l'expansion d'un Québec en perte de vitesse.

Certains pensent que Montréal est un pôle d'attraction plus que de développement pour le Québec, mais il faut quand même admettre que, dans une société post-industrielle caractérisée par un secteur tertiaire important, les grands centres urbains sont essentiels puisqu'ils sont les seuls à offrir des services sophistiqués et rares qui répondront aux besoins de demain. Il est difficile de concevoir un Québec fort et concurrentiel internationalement s'il ne possède pas une ville de classe "mondiale" capable de répondre aux divers services qu'impliquent le commerce et l'implantation industrielle. Le cas des Etats-Unis est intéressant à cet égard, puisqu'une partie de son succès économique est dû à l'existence d'un réseau urbain capable de répondre à ces divers besoins.

La croissance industrielle nécessite une facilité à obtenir des capitaux, des services juridiques, des services de consultants et d'experts dans tous les domaines. La croissance d'une région résulte de cette capacité d'offrir une gamme variée de services et Toronto est actuellement mieux en mesure de répondre à ces besoins. Pour cette raison, l'Ontario se développe plus rapidement que le Québec.

Actuellement, Montréal perd plusieurs projets d'investissement à Toronto et l'écart s'accentue entre les deux régions. C'est un cercle vicieux car aujourd'hui, Toronto est mieux placé économiquement, non seulement à cause de sa situation géographique, mais aussi parce que cet avantage géographique lui a donné, par des investissements massifs, une structure qui répond mieux aux besoins industriels. Par contre, Montréal a perdu sur ces deux plans et il devient beaucoup plus difficile pour elle de se retailler une place importante.

Mais il ne faut pas se limiter à une étude comparative de Montréal et de Toronto. Au contraire, il faut se placer dans un contexte plus large, canadien et nord-américain. Le Canada a, depuis sa naissance comme état confédéral, été dominé par un triangle urbain comprenant

Toronto, Ottawa et Montréal, ou "TOM", tout court. [1] Cette domination du centre du Canada est en voie d'affaiblissement et à long terme peut-être même de disparition.. Deux tendances qui existent à l'échelle nord-américaine expliquent ce phénomène. La première est un mouvement très clair de l'axe économique de l'Amérique du nord de l'est vers l'ouest. C'est ainsi qu'on assiste aux Etats-Unis au déclin de l'état de New-York et de la façade atlantique au profit de la Californie. Cette tendance est-ouest est le résultat de l'essor du Japon et de l'Asie du sud-est (qui valorise la façade pacifique nord-américaine) et du déclin relatif de l'Europe de 1945 à 1970 environ.

La seconde tendance implique un déplacement de l'activité économique le long d'un axe nord-sud. Il s'agit ici de la rivalité de plus en plus importante entre la SNOWBELT (la ceinture des états américains du nord et le Canada) et la SUNBELT (le sud et sud-ouest des Etats-Unis). Une tendance parallèle se remarque en Europe avec le déplacement de l'activité économique de l'Europe du nord à la Méditerranée. Cette tendance s'explique par la mobilité accrue des facteurs de production, elle-même due, comme nous l'avons vu, à l'essor des multinationales et à l'importance grandissante de facteurs de production super-mobiles, tels que la technologie et les entrepreneurs. En effet, les multinationales semblent décidées à renverser leur politique historique qui consistait à se localiser dans les régions industrialisées du Nord (européen et américain) et à y attirer la main-d'oeuvre du Sud. Aujourd'hui, elles préfèrent localiser une partie de leur production au Sud, où la main-d'oeuvre est bon marché et où les conditions climatiques sont favorables, plutôt qu'au Nord. La mobilité des facteurs de production rend la localisation industrielle plutôt une question d'économies externes (climat, agrément, économies d'agglomération) que de logique de production interne - car la production est aujourd'hui divisée en plusieurs phases qui peuvent se réaliser n'importe où - ou presque.

---

1 Suivant l'expression du Hudson Institute de Montréal.

Les deux mouvements, d'est vers l'ouest et du nord vers le sud, représentent un double danger pour le Québec qui se voit relégué de plus en plus à la périphérie. Une façon d'enrayer ce mouvement et de redonner au Québec une position centrale est de ressusciter le lien transatlantique dormant. Comme nous l'avons déjà vu, l'Europe des années '70 est en plein essor (du moins vis-à-vis les Etats-Unis, peut-être pas vis-à-vis le Japon et le Tiers-monde). De miser sur le lien transatlantiaue est du point de vue spatial tout à fait indiqué pour le Québec, à fortiori pour les Provinces atlantiques et, dans une moindre mesure, pour l'Ontario.

Mais il ne faut pas penser que le Québec partira automatiquement favorisé par la reconstruction d'un lien européen. Le lien européen est peut-être une condition nécessaire mais certainement pas suffisante pour redonner au Québec une place au soleil. La mobilité des facteurs de production peut jouer positivement comme elle peut jouer négativement. Un renforcement du lien européen ferait renaître la concurrence entre New York et Montréal, concurrence qui s'est historiquement soldée par le triomphe de New York. Le lien européen jouerait aussi en faveur d'Halifax et des Provinces atlantiques. En supposant qu'à la faveur du mouvement de reflux des multinationales américaines et du mouvement symétrique d'expansion des multinationales européennes (sans oublier les japonaises et arabes) il existe des multiples possibilités d'investissement en Amérique du nord, encore faut-il que cet investissement vienne au Québec. Il peut, au contraire, aller directement dans le 'sunbelt' américain. Si le choix est fait d'investir au Canada, il peut aller en Ontario, compte tenu des économies d'agglomération, ou dans les provinces maritimes et atlantiques. La politique d'accueil et de promotion d'investissement du gouvernement de l'Ile-du-Prince-Edouard, par exemple, a réussi à attirer du capital européen. En effet, un parc industriel composé presqu'entièrement de firmes européennes (multinationales et PME) alimentent le plan d'industrialisation de cette minuscule province pourtant très pauvre et mal dotée par la nature.

Il est clair que si l'investissement, la technologie et les ressources humaines européennes viennent au Québec, ce ne sera qu'après un effort de marketing québecois auprès de ses investisseurs potentiels. Ceci nous amène à considérer la question des facteurs déterminant l'émergence d'avantages composés et la mesure dans laquelle ces facteurs sont influençables par la politique gouvernementale.

## 5.4.2 QUELS SONT LES AVANTAGES COMPARES QUEBECOIS ?

La théorie contemporaine des avantages comparés admet comme son ancêtre, la théorie classique, que les avantages comparés dans l'espace sont le résultat du mélange de facteurs de production localisés ou localisables dans un endroit. Ce mélange peut être modifié, ou bien par un mouvement autonome (c'est-à-dire exogène au système) de facteurs de production, ou bien par un mouvement induit. Celui-ci résultera de l'absence ou de la présence de certaines politiques publiques.

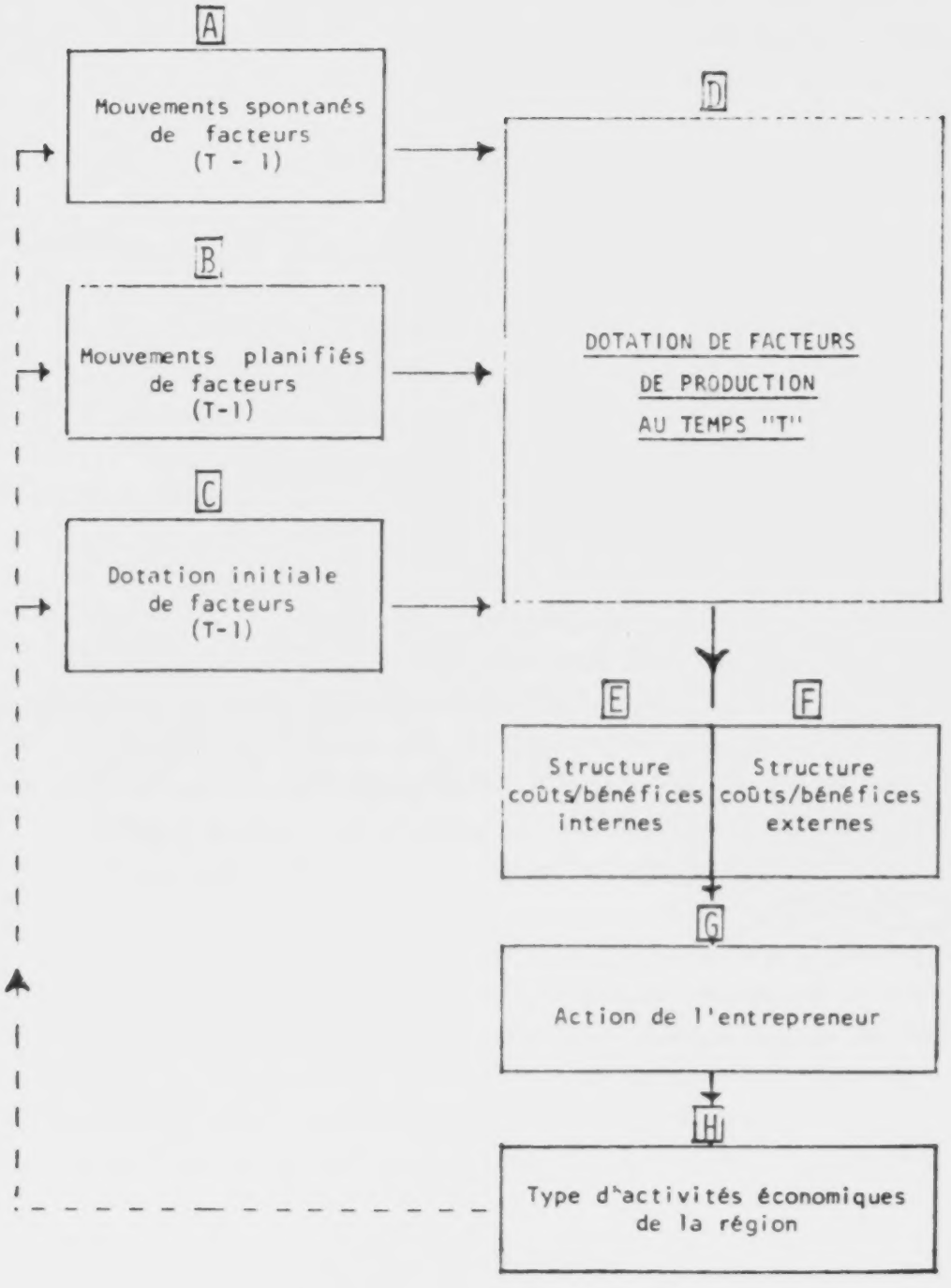
Le processus de construction d'un avantage comparé et le niveau et la composition des activités économiques qu'il engendre sont décrits au Tableau 33 en page suivante. On voit que trois éléments détermineront la dotation en facteurs de production d'une région. Les mouvements spontanés de facteurs de production (A) et les mouvements planifiés de facteurs (B) s'ajoutent à une dotation initiale (C) pour créer un "panier" d'agents de production disponible dans la région (D).

Ce "panier" mène à une structure de coûts et bénéfices internes (E) et externes (F) qui, une fois perçue, évaluée et utilisée par l'action de l'entrepreneur (G), mène à une structure effective de production (H). En fait, ce que l'on observe pour commencer, c'est la structure de production (H) qui est visible lorsqu'on examine le niveau et le type d'activités économiques dans une région. C'est ensuite pour l'expliquer que l'on fait marche

TABLEAU 33

COMMENT SE CONSTRUIT UN AVANTAGE COMPARE

(circa 1978)



ailleurs pour éventuellement aboutir aux bottes (A) (B) (C) qui expliquent (H). On entend par (A) les mouvements spontanés de facteurs, c'est-à-dire ceux qui se font par le mécanisme libre du marché ou la décision libre d'une multinationale. (B) représente les mouvements de facteurs induits ou régulés par l'action gouvernementale.

Comme (A), (B) et (G) sont influençables et réglables par l'action humaine, on peut conclure que les avantages comparatifs ne sont par déterminés irrévocablement par la Nature. Ils se construisent (ou se détruisent). Même (C), qui représente la dotation initiale de facteurs (climat, ressources, etc.), peut être modifié par la technologie et l'innovation (G).

Si l'on devait faire l'inventaire des avantages et désavantages du Québec dans les trois contextes: historique, contemporain et futur, on arriverait probablement à la liste suivante:

5.4.2.1 Ressources naturelles

Appartenant à notre catégorie (C), des ressources naturelles abondantes existent encore aujourd'hui et le potentiel d'avenir. est en général bon. Le seul inconvénient majeur est l'absence de combustibles fossiles qui met le Québec devant un choix: ou bien conserver l'énergie, ou bien convertir l'économie à l'utilisation d'énergies renouvelables (telles l'électricité), ou bien la conservation.

5.4.2.2 Climat

En faisant abstraction de la surabondance de l'eau résultant du climat québecois, le climat a, en général, eu un effet négatif sur l'implantation industrielle. Le problème est amplifié par la rivalité contemporaine SNOWBELT/SNOWBELT et

représente un handicap très sérieux pour l'économie québecoise. Cependant, les percées technologiques prévisibles (serres, dômes géodésiques, villes souterraines, contrôle du climat) laissent espérer que, dans le long terme, cet handicap sera ou réduit ou maintenu au même niveau.

5.4.2.3 Localisation géographique

La localisation géographique devient un avantage dans l'hypothèse d'une Option Europe et un désavantage dans le contexte du scénario tendanciel nord-américain qui est caractérisé par le double déplacement nord/sud et est/ouest. Dans l'hypothèse d'une scission avec le reste du Canada, la localisation du Québec entre les provinces maritimes et l'Ontario est un désavantage. Dans l'hypothèse d'une union tarifaire avec les Etats-Unis et le Canada anglais, le Québec se trouve encore plus mal placé.

Seul un scénario Marché commun Euro-Québec assorti d'un libre-échange nord-américain valoriserait pleinement la situation géographique du Québec.

5.4.2.4 Main-d'oeuvre

La main-d'oeuvre bon marché était l'un des avantages historiques du Québec. Cet avantage a aujourd'hui largement disparu à cause des facteurs suivants:

1. concurrence étrangère venant des "nouveaux Japons", de l'Asie du sud-est;
2. l'action des syndicats (indexation, etc.); et
3. la politique du salaire minimum du gouvernement du Québec.

Toutefois, cet avantage peut être récupéré par une dévaluation massive du dollar canadien (québecois). Cette dévaluation est déjà un fait avec le dollar canadien fortement déprécié par rapport à la plupart des monnaies, y compris le dollar américain. Il faut toutefois noter que la "compétitivité-par-la-dévaluation" est une arme à double tranchant. Pour une économie ouverte comme le Canada, elle est inflationniste. En plus, l'élasticité de la demande pour les exportations canadiennes dans le secteur secondaire n'est pas forte, surtout en l'absence de politiques aggressives de marketing.

5.4.2.5 Technologie

La technologie québecoise et canadienne apporte un avantage comparatif dans certains domaines (aéronautique, télécommunications, etc.). Cet avantage, malheureusement, n'est que timidement exploité.

5.4.2.6 Capital

Le Québec ne manque pas de capital. Au contraire, plusieurs études semblent démontrer qu'il est un exportateur net de celui-ci. Ce qui manque, c'est surtout du capital de risque.

5.4.2.7 Montréal

Montréal est peut-être l'atout-clef du Québec. Sans Montréal, le Québec serait probablement condamné à la périphéralisation permanente. Avec Montréal, véritable ville internationale, le Québec peut se tailler une place beaucoup plus importante dans le système mondial.

Montréal possède de nombreux avantages qui, avec le temps, peuvent être mis à profit. C'est d'abord une ville beaucoup plus internationale que Toronto; on n'a qu'à se rappeler l'Exposition universelle de 1967 et les Jeux olympiques de 1976. C'est une ville cosmopolite qui regroupe une multitude de cultures et de langues. L'Anglais et le Français s'y côtoient donnant à la ville un avantage marqué puisqu'elle peut attirer autant les investissements anglophones que francophones. A cet égard, on a pu constater dans un chapitre précédent que les investissements européens semblaient être plus attirés au Québec qu'en Ontario.

D'autre part, Montréal possède un réseau de transport très adéquat qui actuellement est sous-employé. Le port de Montréal, comme nous l'avons mentionné, permet la distribution de nombreux produits vers l'intérieur du continent et donne à Montréal un avantage incontesté sur Toronto pour les produits venant d'Europe. Montréal possède également deux aéroports internationaux. Mirabel, que l'on considère toujours comme un "éléphant blanc", pourrait s'avérer un atout fort utile advenant l'accroissement d'un commerce Canada-C.E.E.. L'implantation d'un parc industriel dans cette région favoriserait un accroissement des investissements européens au Québec. En fait, Montréal représente plus qu'une ville commerciale: c'est une ville à caractère culturel qui a des liens historiques étroits avec le vieux continent.

De fait, si Montréal peut créer des facilités d'implantation industrielle, elle peut rivaliser avec Toronto, puisque d'un côté, elle offrira des services identiques, sinon supérieurs, à la ville-Reine, tout en offrant le charme d'une ville à caractère international avec ses restaurants, ses théâtres, etc. En fait, Montréal est un mélange de villes nord-américaines et européennes.

Montréal possède également un autre avantage sur Toronto: le coût du logement y est de loin inférieur et l'accès à la propriété aussi. A Montréal, les gens de diverses classes économiques possèdent des maisons unifamiliales alors qu'à Toronto, seuls les gens à revenu élevé peuvent se les offrir. Cet avantage est non-négligeable dans la décision des entreprises de s'implanter dans telle ou telle ville.

5.4.2.8 Les conditions d'accueil

Si, comme nous l'avons prétendu plus haut, il existe des "grappes" de facteurs de production mobiles à travers le monde qui ne demandent qu'à s'implanter quelque part, la question des conditions d'accueil devient cruciale. Or, si l'on suppose que les décideurs, concernant une éventualité de localisation industrielle au Québec, sont:

- des immigrants potentiels
- des PDG de multinationales
- des PDG de Petites et Moyennes Entreprises
- des PDG de régies étrangères (telles que, par exemple, Renault-France, etc.)
- des investisseurs en général,

ce sont leurs fonctions d'utilité qui sont à étudier. En ce sens, il y aurait lieu de noter quelques éléments susceptibles d'influencer leur décision. En plus des facteurs déjà mentionnés, les détenteurs de facteurs de production chercheront:

- la stabilité politique (à présent sérieurement compromise au Québec);
- un régime fiscal attrayant (à présent compromis par la non-indexation de l'impôt sur le revenu au Québec);
- une liberté subjective d'expression linguistique (à présent compromise au Québec par la publicité négative entourant la loi 101);
- une certaine qualité de la vie (encore offerte par la "diversité" qu'on retrouve au Québec, et surtout à Montréal).

Ce sont souvent ces conditions marginales plutôt que structurelles qui feront la différence entre une localisation en Ontario ou au Québec, au Canada ou aux Etats-Unis. De toutes façons, on s'entend de plus en plus à dire que, parmi les facteurs créant les conditions d'accueil favorables, il ne faut pas sous-estimer le tertiaire-moteur. Le secteur tertiaire est, comme on le sait, le secteur des services. Or, il y a deux tertiaires: le tertiaire de support et le tertiaire moteur. Celui-ci englobe les services de haute qualité, de haute technologie ou de haute "sophistication". C'est l'existence de ces services qui va souvent mener à l'implantation du secteur secondaire moderne. En d'autres termes, le secteur secondaire moderne semble suivra le tertiaire moteur et non les ressources naturelles. [1]

5.4.2.9 Les entrepreneurs

En dernière analyse, on revient au rôle-clef de l'entrepreneur qui, lui, peut influencer la localisation en créant les conditions d'accueil favorables et en valorisant les autres avantages comparatifs. Il convient de signaler que cet entrepreneur peut aussi bien se trouver dans le secteur public que dans le secteur privé et il n'est pas nécessaire qu'il soit motivé par le profit personnel. Il doit par contre être motivé par le succès.

Nous revenons à notre diagnostic qui consiste à dire que les entrepreneurs sont, ou absents, ou "dorment". La première tâche donc serait de les "réveiller" en créant des structures favorisant l'entreprise.

---

1 ASDEQ, Problèmes actuels de l'économie québecoise, Editions Quinze, 1978, article sur la dynamique des systèmes urbains, p. 286.

Le système confédéral actuel est trop inefficace, avec ses différents paliers de gouvernement, pour favoriser l'entrepreneur. Une réforme est nécessaire mais il n'est pas sûr qu'une décentralisation trop poussée n'empirera pas le mal en multipliant les niveaux d'intervention gouvernementale.

Un pays qui croit en lui-même et un peuple confiant en ses capacités sont deux conditions nécessaires pour générer l'entrepreneurship. Ces conditions pourraient exister mais, pour le moment, sont absentes. Ainsi, il est possible que tous les atouts du Québec et du Canada soient gaspillés.

## 5.5 IMPACT POLITIQUE ET SOCIO-CULTUREL

L'impact politique et socio-culturel d'un Marché commun euro-canadien dépend dans une large mesure du succès ou de l'échec de l'effet de contrepoids réalisé vis-à-vis l'influence américaine. Le déséquilibre engendré par la puissance énorme des Etats-Unis pourrait être réduit ou même éliminé par la neutralisation de cette puissance. Le changement des rapports de force créerait au Canada une sorte de "no man's land" économique n'appartenant, ni aux Etats-Unis, ni à l'Europe, mais au Canada lui-même qui comblerait, en un certain sens, le vide créé par la neutralisation mutuelle des deux géants.

Sur le plan pratique, la stratégie des contrepoids impliquerait la création:

1. d'une rivalité multinationales européennes contre multinationales américaines;
2. d'une concurrence entre, d'une part, les gouvernements européens (gouvernements nationaux ainsi que la direction de la Communauté économique européenne à Bruxelles), et de l'autre, les Etats-Unis;
3. d'une concurrence également dans le secteur des biens culturels (livres, films, télévision, etc.).

On pourrait par extension ajouter une version purement québecoise à ce système de contrepoids. Dans ce scénario, le Québec jouerait les

multinationales, les gouvernements du Canada-anglais, des Etats-Unis et de la C.E.E. les-uns contre les autres pour obtenir le meilleur résultat.

La stratégie des contrepoids s'inspire, sur le plan conceptuel, de la théorie des jeux et plus particulièrement,des jeux de coalition. Sur le plan pratique, elle s'inspire de plusieurs précédents: pays localisés entre deux "empires" ou ligues de force, se taillant une liberté par la neutralisation des deux grands. Ainsi on voit le Vietnam jouer la carte russe contre la Chine, tout comme Cuba contre les Etats-Unis. L'Albanie et la Roumaine ont joué la carte chinoise contre l'U.R.S.S., la Yougoslavie, les Etats-Unis contre l'U.R.S.S., certains pays arabes et africains, l'U.R.S.S. contre l'ancienne métropole coloniale, etc.. On remarquera aussi le cas de la Finlande qui s'est neutralisée elle-même par un jeu judicieux de contrepoids qui lui permet une certaine liberté limitée vis-à-vis l'U.R.S.S..

En somme, la stratégie des contrepoids est éminemment raisonnable et représente une façon tout à fait logique de réaliser la consommation de certains biens politiques et culturels qui semblent exister dans la fonction de bien-être du Québec et du Canada. Le format Marché commun euro-canadien, assorti d'un certain interventionnisme harmonisé par les gouvernements en cause, nous apparaît comme étant le contexte optimal pour le jeu de ces contrepoids.

Si le scénario "multinationales européennes contre multinationales américaines" se concrétise, les effets bénéfiques pour le Québec et le Canada peuvent s'identifier comme suit:

a) Concurrence quant à la localisation industrielle au Québec et au Canada (en supposant qu'on aura pu mettre en place des structures d'accueil attrayantes et favorables). Cette concurrence pourra mener à une meilleure répartition (pour le Québec et le Canada) des gains résultant de l'implantation. Cette répartition semble à présent plutôt favoriser les multinationales;

b) Réduction de la vulnérabilité québecoise et canadienne à la mobilité des capitaux américains qui, aujourd'hui, constitue une épée de Damoclès menaçant le pays. Le "coup de la Sun Life" au niveau québecois, ou des "coups" équivalents au niveau canadien, serait moins probable et moins nuisible si des multinationales européennes étaient implantées au pays.

En enchaînant dans la même direction, si le Québec et le Canada avaient à leur disposition une série d'accords bi-latéraux, de gouvernement à gouvernement, ils seraient chacun plus fort que s'ils n'étaient liés qu'aux Etats-Unis. A ce sujet, on notera que le fait que la C.E.E. ne soit pas totalement intégrée sur le plan politique est un atout pour le Québec et la Canada. Une C.E.E. monolithique serait à la fois plus puissante et plus dangereuse qu'une C.E.E. en voie d'unification. Le fait que le processus d'intégration ne soit pas complété donne au Québec et au Canada un nombre d'interlocuteurs européens beaucoup plus important avec lesquels transiger et négocier. Une fois de plus, la théorie des coalitions favorise ici le grand nombre.

Sur le plan des biens culturels, le Québec et le Canada peuvent exploiter toutes les affinités culturelles issues des liens historiques les unissant tous les deux à l'Europe. Le Québec peut compter sur deux pays francophones au sein de la Communauté pour échanger des biens culturels, dans tous les domaines des arts, des lettres, de la science, de la publication, de la radio, du cinéma, etc. En plus, il peut exploiter ses affinités "latines" avec l'Italie et compter sur ses affinités "nordiques" avec le Danemark. De même, le Canada-anglais peut s'appuyer sur ses attaches avec le Royaume-Uni, l'Irlande, etc., pour renforcer l'échange de biens culturels et le mouvement de facteurs de production dans ce secteur.

Somme toute, le domaine culturel représente le secteur peut-être le plus propice à l'institution d'un Marché commun euro-canadien et surtout euro-québecois. Encore une fois, il faudra que l'entrepreneur prenne les devants pour exploiter ces opportunités transatlantiques dans un domaine dont l'importance est grandissante.

## 5.6 PLAUSIBILITE DU SCENARIO

Le scénario d'un Marché commun euro-québeco-canadien est, à notre avis, plausible. Une adhésion formelle du Canada comme membre à part entière de la Communauté européenne ne l'est pas, du moins à moyen-terme, compte tenu

des dispositions du Traité de Rome. Par contre, le cadre juridique pour un quasi-marché commun existe déjà dans l'accord Canada-C.E.E., qui prévoit une collaboration plus poussée dans tous les domaines. Par conséquent, un marché commun informel et "spontané" est certainement possible. L'autre aspect du scénario, qui suppose un libre-échange avec les Etats-Unis, est également plausible car, en un certain sens, l'existence du tarif canado-américain a toujours été contestée dès son imposition.

La combinaison des deux scénarios Euro-Canada et Canada-Etats-Unis est pensable surtout si les bienfaits du marché commun transatlantique sont exploités discrètement et subtilement, sans antagoniser les Etats-Unis.

TROISIEME PARTIE: CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

# CHAPITRE 6

# BILAN COMPARATIF DES SCENARIOS


6.1 LA GRILLE D'ANALYSE COMPARATIVE DES SCENARIOS

6.1.1 Le point de vue du Québec

6.1.2 Le point de vue du Canada

6.2 PROFIL DU SCENARIO OPTIMAL

6.2.1 Le scénario optimal pour le Québec

6.2.2 Le scénario optimal pour le Canada

6.2.3 Le facteur "plausibilité"

## 6.1 LA GRILLE D'ANALYSE COMPARATIVE DES SCENARIOS

L'évaluation comparative des scénarios se fait, comme l'évaluation individuelle, à partir d'une série de critères, eux-mêmes dérivés de la fonction d'utilité du Québec et du Canada. Elle suppose que les cinq critères normatifs d'évaluation (c'est-à-dire les impacts sur les activités économiques, la modernisation de l'économie, l'organisation spatiale, la consommation des biens politiques et des biens culture'ls) ont une pondération identique. On pourra, si l'on veut, varier la pondération de chacun d'eux en donnant, suivant la préférence, plus d'importance à l'un ou l'autre des critères. Pour notre part, nous n'avons pas jugé bon d'imposer une hiérarchisation subjective des priorités du Québec en préférant plutôt les considérer, à priori, d'à peu près égale importance. En ce qui concerne le Canada, nous avons donné plus d'importance aux facteurs économiques par rapport aux facteurs politiques et culturels.

L'évaluation devrait inclure, outre les scénarios étudiés, une comparaison avec le statu quo. Ceci nous donne cinq scénarios:

SQ (Statu Quo)

LE (Libre-échange, produits seulement, Canada/Québec/Etats-Unis/Europe)

UDqec (Union douanière excluant les Etats-Unis et incluant le Québec, l'Europe et le Canada)

UDqe (Union douanière excluant le Canada et les Etats-Unis)

MC (Une option quadrilatérale impliquant:

1. le maintien de l'union douanière et monétaire canadienne;
2. un marché commun "officiel" ou "officieux" entre le Québec, l'Europe et le Canada;
3. un libre-échange de produits seulement, entre le Québec, le Canada et les Etats-Unis.

Nous présentons deux tableaux d'évaluation comparative, un pour le Québec (Tableau 34) et un pour le Canada anglais (Tableau 35). Nous avons donné un score chiffré pour chacune des rubriques, selon la formule suivante: tous les impacts sont considérés positifs. Un impact "fort" représente

3 "points"; "moyen", 2 "points"; et "faible", 1 "point". Ce score est nécessairement subjectif. Cependant, dans la mesure où, primo, les critères d'évaluation reflètent fidèlement la fonction d'utilité et, secundo, la probabilité de réalisation des impacts discutés est élevée, le résultat nous donne une première approximation de la hiérarchie des scénarios.

### 6.1.1 LE POINT DE VUE DU QUEBEC

#### 6.1.1.1 Impact sur les activités économiques

A long terme, les scénarios se ressemblent en ce sens que, de toute façons, le niveau des activités économiques au Québec ne sera que moyen. La concurrence du 'sunbelt' par rapport au 'snowbelt' québecois semble interdire une vision trop optimiste du volume des activités économiques. Cependant, le scénario le moins favorable est, à notre avis, le libre-échange en produits seulement Québec-Canada-Etats-Unis. Notre raisonnement se base sur la situation de plus en plus périphérique du Québec, surtout si l'on exclut l'Europe, et sur l'érosion des avantages comparés traditionnels du Québec. Le Québec, dans un scénario de libre-échange nord-américain de produits seulement, se verrait enfermé dans sa position d'exportateur de matières premières avec peu d'activités économiques secondaires.

#### 6.1.1.2 Impact sur le modernisation de l'économie

Les deux scénarios les plus favorables à la modernisation de l'économie québecoise seraient le libre-échange nord-américain et le marché commun transatlantique, et les trois scénarios moins favorables sont le statu quo et les différentes union douanières. Le raisonnement sous-jacent est simple. Sans le stimulant de la concurrence étrangère,

TABLEAU 34

BILAN COMPARATIF DES SCENARIOS: POINT DE VUE DU QUEBEC

| IMPACT DES SCENARIOS / SCENARIOS | Pondération | SQ Statu Quo | LE Libre-échange Canada-Québec Europe, Etats-Unis | UD Union douanière Québec/ Europe/ Canada | UD Union douanière Québec/ Europe | MC Marché commun Europe/Canada avec libre-échange Canada/ Etats-Unis |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Impact sur les activités économiques | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 |
| Impact sur la modernisation de l'économie | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 3 |
| Impact spatial | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 |
| Impact "politique" | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 |
| Impact "culturel" | 1 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 |
| Total des scores | | 8 | 7 | 9 | 10 | 13 |

Méthode d'évaluation: Impact fort: 3 points
Impact moyen: 2 points
Impact faible: 1 point

l'économie québecoise, protégée par des tarifs subventionnant les secteurs mous, va s'enliser dans le vieillissement de l'économie. Avec le défi extérieur, les secteurs mous devront se moderniser ou périr.

6.1.1.3 Impact spatial

Tout le long de ce texte, nous avons insisté sur une tendance lourde du système mondial qui est la mobilité des facteurs de production. Un pays ou une région peut attirer ou perdre ses facteurs et, en ce faisant, construire ou détruire ses avantages comparés. Nous estimons que l'option la plus intéressante du point de vue spatial serait l'association quadrilatérale noyautée par un marché commun transatlantique canado-québeco-européen, assorti d'un libre-échange canado-québeco-américain. Cette option mènerait à notre avis à la localisation au sein des frontières du Québec de capital et de technologie à la fois américains et européens. Les conditions nécessaires au succès de ce scénario seraient les suivantes:

1) L'acceptation par le Québec du rôle d'intermédiaire transatlantique, en insistant auprès des Européens sur le caractère américain du Québec, et auprès des Américains, sur le caractère européen du pays. Ce rôle d'intermédiaire, bien qu'intuitivement évident, doit quand même être "mis en marché" car les Américains et les Européens peuvent très bien transiger ensemble sans intermédiaire (cependant, il existe plusieurs possibilités de souligner ce rôle d'intermédiaire et d'en faire le marketing aggressif si seulement l'entrepreneur québecois y attache une priorité).

2) L'atout principal du Québec est la ville de Montréal, qui doit occuper une place-maîtresse dans toute stratégie de localisation de facteurs internationaux au Québec. Montréal est, comme nous l'avons vu, une ville "mondiale" avec une vocation internationale comparable à celle d'à peine une douzaine d'autres villes à travers le globe. Pour enrayer sa perte de vitesse par rapport à Toronto et son déclin relatif général, il faut:

   a) exploiter à fond les possibilités offertes par sa localisation, surtout en ce qui concerne le

secteur des transports. Le complexe aéroportuaire Mirabel, actuellement un éléphant blanc, pourrait être le noeud d'un réseau international euro-américain, surtout si l'on réalise les plans de parcs industriels tels que le TDM, etc.;

b) mettre en place des structures d'accueil qui soient de nature à favoriser, sur le plan social, psychologique et humain, l'implantation de capital, de technologie et de spécialistes internationaux. Ceci implique une certaine flexibilité linguistique, culturelle et, d'une façon générale, la projection de l'image d'une porte ouverte et non fermée.

3) L'émergence d'entrepreneurs québecois agressifs, visionnaires et innovateurs, sans laquelle tous les avantages naturels du pays seront neutralisés par l'aggressivité des entrepreneurs ailleurs.

Après le Marché commun transat'antique, les options d'Union douanière ont aussi un effet positif, mais quand même moins favorables sur le plan spatial. L'union douanière, en excluant des tiers dangereux, force par l'effet de détournement du commerce l'essor d'une certaine activité locale, mais le plus souvent, au prix de l'efficacité. Par ailleurs, on peut se demander si, en rétrécissant de plus en plus le marché, l'effet d'atrophie ne va pas finalement l'emporter sur l'effet de détournement avec le résultat qu'il y aura une fuite de facteurs de production plutôt qu'une rentrée. Dans cette hypothèse, l'effet spatial sera négatif.

Ceteris paribus, l'option probablement la moins favorable à un essor des activités économiques localisées au Québec et à Montréal est le libre-échange des produits seulement. En l'absence d'avantages comparatifs clairs et avec une main-d'oeuvre dispendieuse, le Québec ne saurait garder un niveau d'activités important sur son territoire. Sans la barrière tarifaire et sans l'influx de facteurs étrangers, l'atrophie économique est prévisible.

6.1.1.4 Impact politique et culturel

Pour les raisons énoncées au chapitre précédent, nous estimons que l'option Marché commun transatlantique est celle qui est la plus susceptible de réaliser la stratégie des contrepoids. Celle qui est la moins susceptible est le Libre-échange sans mouvement de facteurs. Le Statu quo et l'Union douanière offrent des solutions intermediaires plutôt défensives et probablement vouées à l'échec à long terme.

Sur le plan culturel, l'option "maximale", pour ainsi dire, serait un Accord bilatéral Québec-Europe assorti de multiples barrières contre le Canada-anglais et les Etats-Unis. Au second rang, on mettra le Marché commun transatlantique, le Statu quo et l'Union douanière canado-québeco-européenne excluant les Etats-Unis. Toutes ces options sont préférables au Libre-échange car, sur le plan culturel, celui-ci équivaut au suicide de la culture québecoise, surtout à long terme.

6.1.2 LE POINT DE VUE DU CANADA

Si l'on reprend brièvement l'analyse normative du point de vue du Canada-anglais, il faut tout d'abord modifier quelque peu les pondérations. Le Canada-anglais semble attacher plus d'importance aux facteurs économiques que politiques. Bien que son désir d'indépendance politique vis-à-vis les Etats-Unis soit réel, il se manifeste surtout en Ontario et beaucoup moins dans l'Ouest. En Alberta et en Colombie-Britannique, on ne considérerait pas catastrophique ou traumatisante une éventuelle intégration avec les Etats-Unis - bien au contraire. Même en Ontario, la volonté d'indépendance politique est ambivalente et passe après les considérations économiques.

Pour refléter ces préférences, nous avons arbitrairement assigné

TABLEAU 35

BILAN COMPARATIF DES SCENARIOS: POINT DE VUE DU CANADA ANGLAIS

| Scénarios / Impact des scénarios | Pondération de chaque critère | SQ | | LE | | UDqec | | UDqe | | MC | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | score simple | score pondéré | score simple | score pondéré | score simple | score pondéré | score simple | score pondéré | score simple | score pondéré |
| Impact sur les activités économiques | 3 | 3 | (9) | 2 | (6) | 1 | (3) | 1 | (3) | 2 | (6) |
| Impact sur la modernisation | 3 | 1 | (3) | 3 | (9) | 2 | (6) | 1 | (3) | 3 | (9) |
| Impact spatial | 3 | 3 | (9) | 2 | (6) | 1 | (3) | 1 | (3) | 3 | (9) |
| Impact politique | 2 | 2 | (4) | 1 | (2) | 2 | (4) | 1 | (2) | 3 | (6) |
| Impact culturel | 1 | 2 | (2) | 1 | (2) | 2 | (2) | 1 | (1) | 2 | (2) |
| TOTAL | | | (27) | | (25) | | (18) | | (12) | | (32) |

NOTE: Nous supposons que le Canada anglais attache plus d'importance aux aspects économiques, un peu moins aux aspects politiques et encore moins aux aspects culturels. La pondération de chaque critère d'évaluation est différente.

un coefficient de 3 à chacun des critères économiques d'évaluation de scénario, et de 2 au critère politique.

Nous avons également jugé que les problèmes culturels n'ont pas la même urgence au Québec et au Canada-anglais. Bien que ce dernier parle "d'impérialisme culturel américain", la similitude des cultures canadienne-anglaise et américaine rend cet "impérialisme" moins grave que dans le cas du Québec. Pour refléter ce fait, nous avons assigné au facteur culturel un coefficient de 1 seulement.

Le Tableau 35 nous donne une image approximative du "score" de chacun des scénarios pour le Canada. On remarquera que chaque rubrique a deux colonnes comprenant un score simple et un score pondéré par le coefficient subjectif d'importance de ce secteur dans la fonction d'utilité canadienne.

6.1.2.1 Impact sur les activités économiques

Si l'on considère que le Canada-anglais est composé d'Ontariens, de résidents de l'Ouest et des Provinces maritimes, on peut prétendre que le Statu quo est le scénario optimal (parmi les cinq considérée) pour l'Ontario, et celui du Libre-échange, pour l'Ouest. Le Marché commun transatlantique est intéressant pour l'Ontario et les Provinces maritimes, mais beaucoup moins pour l'Ouest. Compte tenu de l'importance démographique combinée de l'Ontario et des Provinces maritimes, on peut prétendre que le scénario Marché commun est le "second-best" en ce qui concerne les activités économiques. Une union douanière discriminatoire Québec-Europe est non seulement de bénéfice nul au Canada anglais, elle est menaçante et ne sera pas souhaitée.

6.1.2.2 Impact sur la modernisation

Comme dans le cas du Québec, on suppose que les meilleurs scénarios

sont ceux qui "ouvrent les portes" et les pires, ceux qui les ferment. Ainsi, sous la rubrique "modernisation", on mettra le Marché commun transatlantique et le Libre-échange en première position.

6.1.2.3 Impact spatial

L'impact spatial du Statu quo favorise l'Ontario et l'Ouest au détriment du Québec et des Provinces maritimes. Ce scénario est donc très souhaitable sur ce plan. Cependant, l'Ontario et les Provinces maritimes peuvent bénéficier du Marché commun transatlantique presqu'autant que le Québec. Par conséquent, ce scénario est probablement aussi favorable. Le Libre-échange avec les Etats-Unis l'est moins et l'Union douanière restrictive l'est encore moins pour les raisons que nous avons énoncées tout à l'heure.

6.1.2.4 Impact politique et socio-culturel

Comme dans le cas du Québec, le meilleur scénario pour l'indépendance politique et culturelle est, à notre avis, le Marché commun avec l'Europe et le pire, le Libre-échange avec les Etats-Unis. Cependant, comme ces variables sont supposément moins importantes pour le Canada, le score pondéré s'en trouve affecté.

## 6.2 PROFIL DU SCENARIO OPTIMAL

A partir du bilan comparatif des cinq scénarios, on peut arriver à quelques conclusions préliminaires. Tout d'abord, il faut insister sur le fait que, comme nous avons plusieurs critères (auxquels on pourrait certes ajouter d'autres), aucun des scénarios ne plaira à tout le monde et ne satisfera tous les critères. On peut cependant formuler les généralisations suivantes.

### 6.2.1 LE SCENARIO OPTIMAL POUR LE QUEBEC

Le Tableau 36 est une tentative d'évaluation synthétique des options pour le Québec et le Canada. En commençant par examiner les scénarios sous l'optique purement économique et avec l'horizon éloigné de 20 ans, le Marché commun transatlantique apparaît comme la meilleure option, suivi du Libre-échange. A moyen terme, le Marché commun reste l'option la plus favorable, mais suivi des différentes variantes de l'Union douanière restrictive. Pour arriver à l'évaluation économique à long terme, nous avons pris en considération les trois impacts: "spatial", "niveaux d'activités" et "modernisation". Pour arriver à l'évaluation à moyen terme, nous avons éliminé le critère "modernisation" (qui est un processus lui-même de longue haleine). Si l'on ne se soucie pas de changer les structures et de moderniser l'économie, les unions douanières restrictives, que ce soit le statu quo québeco-canadien ou d'autres variantes incluant l'Europe mais excluant les Etats-Unis, sont favorables (en l'absence de représailles américaines).

En somme, nous reprenons ici ce qui est en voie de devenir un axiome fondamental de la politique extérieure économique du Québec:

> *Si on mise sur le court terme, la politique commerciale optimale est celle qui est discriminatoire par produits et par origine.*
>
> *Si on mise sur le long terme, la politique commerciale optimale est celle qui élargit le plus les marchés.*

TABLEAU 36

LE SCENARIO OPTIMAL D'APRES LES TABLEAUX 34 et 35

| | HIERARCHISATION DES SCENARIOS POUR LE QUEBEC | | HIERARCHISATION DES SCENARIOS POUR LE CANADA ANGLAIS | |
|---|---|---|---|---|
| | A moyen terme | A long terme | A court terme | A long terme |
| En utilisant les trois critères économiques seulement | **1. MC**<br>2. UDqec<br>UDqe<br>3. SQ<br>4. LE | **1. MC**<br>2. LE<br>UDqec<br>UDqe<br>3. SQ | **1. SQ**<br>2. MC<br>3. LE<br>4. UDqec<br>5. UDqe | **1. MC**<br>2. SQ<br>LE<br>3. UDqec<br>4. UDqe |
| En utilisant les deux critères socio-politiques seulement | | **1. MC<br>UDqec**<br>2. UDqec<br>SQ<br>3. LE | | **1. MC**<br>2. SQ<br>UDqec<br>3. LE<br>4. UDqe |
| En utilisant tous les cinq critères économiques et socio-politiques seulement avec leur pondération | | **1. MC**<br>2. UDqe<br>3. UDqec<br>4. SQ<br>5. LE | | **1. MC**<br>2. SQ<br>3. LE<br>4. UDqec<br>5. UDqe |
| En utilisant uniquement le facteur plausibilité | **1. SQ**<br>2. LE<br>3. MC<br>4. UDqec<br>5. UDqe | **1. LE**<br>2. MC<br>3. SQ<br>4. UDqec<br>5. UDqe | **1. SQ**<br>2. LE<br>3. MC<br>4. UDqec<br>5. UDqe | **1. LE**<br>2. MC<br>3. SQ<br>4. UDqec<br>5. UDqe |

Explication des symboles: SQ = Statu Quo
UDqec = Union douanière Québec-Europe-Canada
UDqe = Union douanière Québec-Europe
LE = Libre-échange transatlantique
MC = Marché commun transatlantique

Le statu quo est en fait une politique discriminatoire par produits et par origine et la plupart des économistes s'entendent pour le trouver favorable au Québec, au plan statique. Au plan dynamique par contre, et en tenant compte de la nécessité de rajeunissement des structures, c'est l'ouverture des marchés qui l'emporte, a fortiori, quand cette ouverture entraîne la possibilité d'enrichissement de la dotation factorielle du Québec par l'arrivée de capital, de main-d'oeuvre et de technologie internationales.

L'évaluation des scénarios à partir des deux critères socio-politiques uniquement souligne l'avantage des options de contrepoids et privilégie le Marché commun transatlantique.

L'évaluation d'ensemble utilisant les cinq critères normatifs confirme la valeur de cette option comme étant celle qui réalisera le mieux les cinq finalités.

### 6.2.2 LE SCENARIO OPTIMAL POUR LE CANADA-ANGLAIS

Pour le Canada-anglais, la logique économique favorise le Marché commun transatlantique et le Statu quo à condition qu'on laisse le poids de l'Ontario peser avec toute sa force démographique dans la balance. Sans l'intérêt ontarien dans la balance, ni le Statu quo, ni le Marché commun transatlantique ne seraient les scénarios optimaux. L'Ouest profiterait beaucoup plus d'une libéralisation des échanges Canada-Etats-Unis.

Si l'on introduit les critères socio-politiques pondérés, la hiérarchie reste la même. Le Canada "ontarien" profiterait du contrepoids européen et donc choisirait probablement l'Option Europe. Le Canada occidental, indifférent au contrepoids, opterait pour le Libre-échange nord-américain (avec ou sans l'Europe, d'ailleurs).

### 6.2.3 LE FACTEUR "PLAUSIBILITE"

Indépendamment des préférences normatives, il y a la question de la probabilité de réalisation de chacune des options. La probabilité de réalisation à moyen terme est biaisée en faveur du Statu quo - ce qui ne devrait surprendre personne puisque même la Souveraineté-association envisagée par le gouvernement péquiste conserve à toutes fins pratiques l'union douanière canadienne. Le scénario le plus probable à moyen terme est donc le Statu quo. En seconde position se trouve le Libre-échange nord-américain.

A long terme, encore une fois indépendamment des préférences, il est clair que le scénario tendanciel est plutôt vers le Libre-échange nord-américain que vers le Marché commun transatlantique. Cependant, le Marché commun est en seconde position et reste, à notre avis, le scénario "contrasté" par excellence - en d'autres termes, ce n'est pas le scénario le plus probable, mais il reste très plausible si la société canadienne et québecoise agit d'une façon compatible avec ses fonctions d'utilité.

TROISIEME PARTIE: CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

# CHAPITPE 7

# COMMENT CONCRETISER 'L'OPTION EUROPE'?


7.1 LES PRINCIPES DIRECTEURS D'UNE STRATEGIE EUROPEENNE POUR LE QUEBEC

7.2 LA MISE EN OEUVRE DE CETTE STRATEGIE 1: LE PROBLEME DES INTERLOCUTEURS

7.3 LA MISE EN OEUVRE DE CETTE STRATEGIE 2: LA RECHERCHE DES MODALITES ET SECTEURS DE COLLABORATION

- 7.3.1 Critères de sélection: aspects théoriques
- 7.3.2 Méthodes
- 7.3.3 Une pré-sélection des secteurs

7.4 LES RECOMMANDATIONS PRINCIPALES

- 7.4.1 Collaboration publique à plusieurs niveaux
- 7.4.2 Mise en place d'un véhicule autonome pour promouvoir la collaboration au niveau des secteurs privés

## 7.1 LES PRINCIPES DIRECTEURS D'UNE STRATEGIE EUROPEENNE POUR LE QUEBEC

Le scénario optimal pour le Québec est, comme nous l'avons vu, un scénario composé qu'on peut appeler "quadrilatéral" en ce sens qu'il comprend quatre acteurs: le Québec, le Canada (A), les Etats-Unis et la C.E.E.. L'objectif principal de ce scénario serait *d'enrayer la tendance vers la périphéralisation du Québec en lui redonnant une position centrale.* Pour atteindre cet objectif, le Québec doit structurer ses relations extérieures de la façon suivante:

1. Maintenir l'Union économique et monétaire entre le Québec et le Canada (A);
2. Accélérer le processus de libéralisation des échanges Québec/Canada (A)/Etats-Unis pour élargir les marchés desservis par l'industrie québecoise et canadienne en ce qui concerne les produits;
3. Instituer un marché commun de fait (sinon de jure) entre le Québec et la C.E.E. pour ce qui est des ressources naturelles et de capital. L'institution de ce marché commun de fait a pour objectif d'attirer les facteurs de production européens au Québec dans le but de construire de nouveaux avantages comparés dans la division internationale du travail.

Dans ce chapitre, nous approfondirons les moyens et obstacles à considérer dans la réalisation de ce troisième volet. D'une façon plus spécifique, on peut identifier huit sous-objectifs du lien optimal euro-québecois comme suit:

1. Augmenter la proportion des exportations québecoises vis-à-vis l'Europe. (Ceci n'implique pas une réduction de la valeur absolue des exportations au reste du monde, mais seulement une augmentation relative des exportations québecoises vers l'Europe);
2. Augmenter la proportion des importations québecoises provenant de l'Europe;
3. Attirer l'immigration européenne dans les secteurs où les ressources humaines locales sont insuffisantes (y compris l'importation d' "entrepreneurs" s'il

devient clair qu'une carence existe au niveau de ce facteur de production;

4. Augmenter la proportion des investissements directs européens dans le total des investissements directs étrangers au Québec, dans le but d'équilibrer la présence trop massive d'investissements directs américains;

5. Favoriser un plus grand transfert technologique euro-québecois dans les deux sens;

6. Rendre les ressources naturelles québecoises plus disponibles à la C.E.E., à condition d'attirer en contrepartie des facteurs de production européens;

7. Encourager des 'joint-ventures' au niveau des P.M.E. euro-québecoises et au niveau des gouvernements nationaux de part et d'autre;

8. Etablir une collaboration particulière au niveau des biens culturels pour, encore une fois, équilibrer la présence culturelle trop massive des Américains. L'expression "biens culturels" doit s'interpréter ici au sens le plus large et inclure les biens et services du secteur des arts, de la publication, des moyens de communication, du film, des medias, etc.

## 7.2 LA MISE EN OEUVRE DE CETTE STRATEGIE 1: LE PROBLEME DES INTERLOCUTEURS

Le principal véhicule de la collaboration Québec/Canada/Europe a été jusqu'à maintenant l'Accord-cadre de 1976 établissant un lien contractuel entre le Canada et la C.E.E.. Si l'on fait le bilan des réalisations de cet accord en 1978, on en arrive aux conclusions suivantes:

1. Il n'y a pas eu de changement 'dramatique' dans le commerce Canada/C.E.E.;

2. Malgré ce fait, les observateurs estiment que "les progrès dépassent les anticipations" et que le temps nécessaire pour l'évaluation de l'accord devrait être "beaucoup plus long que les deux ans écoulés depuis 1976."

---

1 Déclarations du représentant des Communautés européennes au Colloque Canada/Québec/Europe, organisé par le Centre québecois des relations internationales (19 octobre 1978, Château Frontenac, Québec).

Nous acceptons volontiers la seconde conclusion. Cependant, en ce qui concerne la première, l'Accord-cadre ne risque pas, à lui seul, d'effectuer de très grands changements dans les relations économiques Canada/Québec/C.E.E. sans une participation beaucoup plus enthousiaste du secteur privé. Certes, l'Accord-cadre prévoit un 'bureau de mariage', pour ainsi dire, pour mettre en communication les partenaires éventuels canadiens et européens, mais ces mécanismes ont surtout pris la forme de 'tourisme industriel" entre l'Europe et le Canada. Pour concrétiser la collaboration euro-canado-québecoise, nous soumettons qu'il faut faire face à ce que nous appelons 'le problème des interlocuteurs', qui se décrit comme suit.

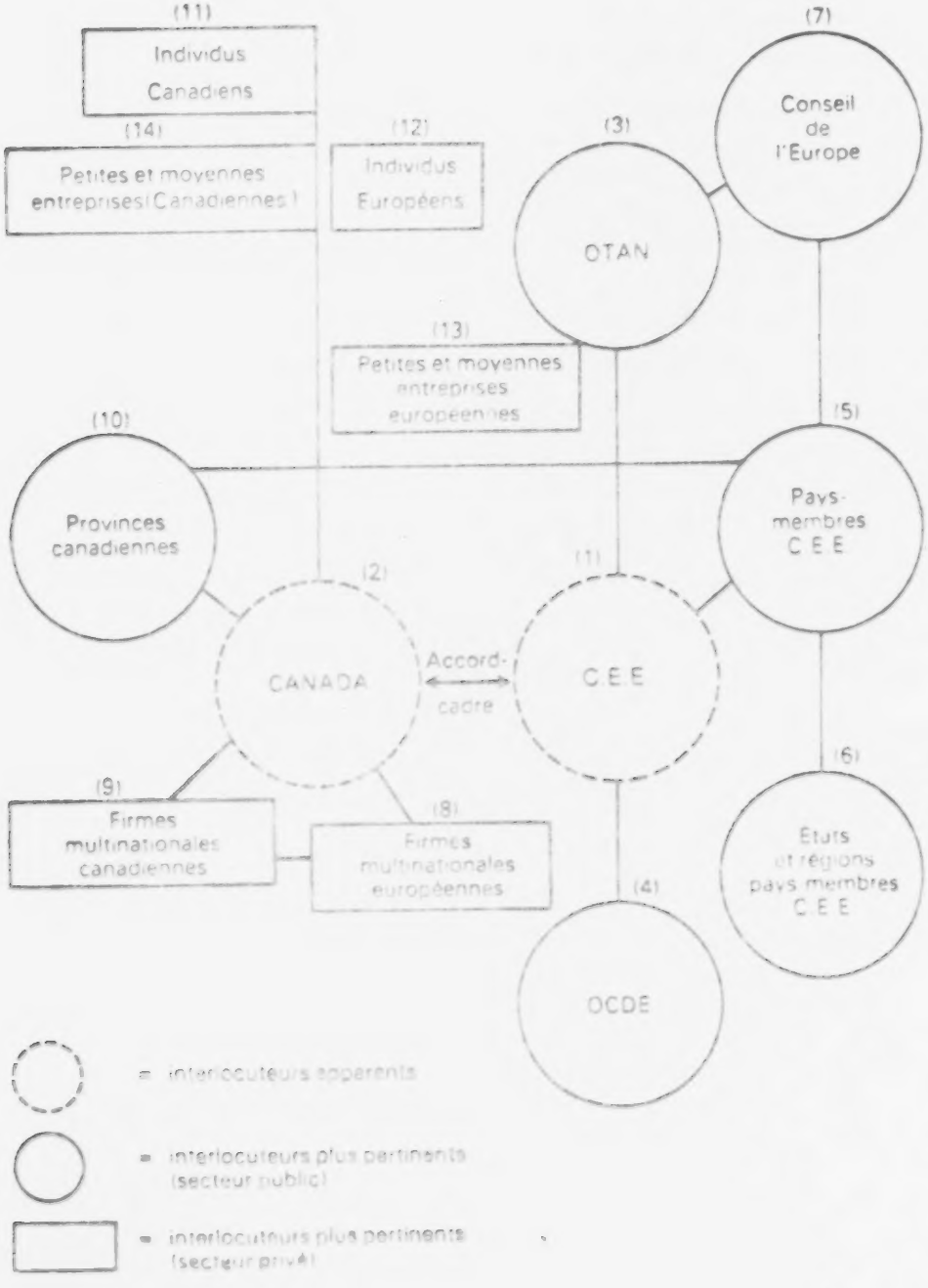
Derrière les interlocuteurs apparents, le Canada et la C.E.E., il existe plusieurs autres acteurs qui sont de véritables décideurs dans plusieurs secteurs de politique étrangère. La complexité des combinaisons et permutations engendrées par la multiplicité des acteurs est représentée au Tableau 37. En effet, on distingue dans ce tableau trois catégories d'acteurs: les interlocuteurs *apparents*, c'est-à-dire la C.E.E., le Canada, les interlocuteurs *publics* plus pertinents et enfin, les interlocuteurs *privés* plus pertinents.

Dans la catégorie des interlocuteurs publics plus pertinents, on retrouve en premier lieu les *pays-membres* de la C.E.E.. Ceux-ci, encore dotés de la pleine souveraineté, ont leur propre politique étrangère. Les rapports qui existeraient entre les politiques étrangères nationales et celles de la C.E.E. s'expliqueraient par l'une ou plusieurs des hypothèses suivantes:

1. L'hypothèse de l'*extension* où les pays-membres utiliseraient la C.E.E. comme instrument de politique étrangère nationale. On en serait à une situation qui pourrait être décrite en reprenant la phrase célèbre de Clausevitz qui déclarait que la guerre est la continuation de la politique par d'autres moyens. Ici, on pourrait dire:"La politique étrangère de la C.E.E. est la continuation ou l'extension des politiques nationales par d'autres moyens."

TABLEAU 37

SCHEMA SIMPLIFIE DU PROBLEME DES INTERLOCUTEURS




Source: K. Valaskakis, "La C.E.E. a-t-elle une politique cohérente vis-à-vis du Canada?", Études Inter, mars 1978.

2. L'hypothèse d'*externalisation*. Ici, on supposerait des effets souvent involontaires comme suit. Les modalités du processus d'intégration européenne créeraient des 'externalités' ou des effets involontaires en ce qui concerne les relations pays-membres/monde extérieur. Par exemple, l'entrée de la Grande-Bretagne dans la Communauté implique un réexamen des rapports avec ses anciennes colonies. Ce réexamen influence la politique extérieure de la Communauté. L'intégration européenne s'externalise'.

3. L'hypothèse de '*liaison*' (linkage). Pour des besoins de politique intérieure (par exemple, la nécessité pour un gouvernement de centre-droite en France de ne pas s'aliéner les paysans), on crée une politique extérieure favorable à certains groupes internes (où, suivant l'exemple, la France résiste à l'entrée de la Grèce au Marché commun tant que la question agricole n'est pas réglée). [1]

Quoi qu'il en soit, il est évident que la politique communautaire subit l'influence lourde des politiques nationales.

On notera aussi qu'en dehors des pays-membres de la C.E.E., il existe aussi d'autres organismes multilatéraux (tels que l'OTAN, qui regroupe la plupart des pays engagés dans le camp occidental, et l'OCDE, qui regroupe la plupart des pays riches) qui peuvent encore mieux 'médiatiser' les politiques étrangères nationales que la C.E.E..

On notera également l'existence de régions, ethnies et unités administratives d'Etats fédérés au sein de la Communauté européenne (par exemple, la Bavière en Allemagne, l'Ecosse au Royaume-Uni, etc.), qui n'ont pas de personnalité internationale, mais qui pourraient, un jour, avoir voix au chapitre. On pourrait imaginer, par exemple, des accords Québec-Ecosse qui passeraient outre aux politiques canadiennes, britanniques, françaises et, a fortiori, communautaires.

---

[1] Ces trois hypothèses ont été élaborées par C.S. Pentland, dans "Linkage Politics: Canada's Contract and the Development of the European Commercial Relations", *International Journal*, vol. XXXII, no. 2, printemps 1977, et "The External Relations of the European Community. Three Perspectives and their Implications for Canada", communication non publiée, Queen's University, octobre 1977.

Du côté canadien, il règne également une confusion. Ainsi, même si c'est le gouvernement canadien qui conclut des accords avec la C.E.E., ceux-ci enfreignent quelquefois des juridictions qui, dans la Constitution canadienne, sont réservées aux provinces (par exemple, l'énergie, les ressources naturelles, etc.). L'existence d'un gouvernement indépendantiste au Québec complique encore les choses, car la possibilité d'un axe France-Québec n'est pas sans avoir des répercussions importantes, positives et négatives, sur l'accord Canada-C.E.E..

Enfin, on notera pour finir qu'en ce qui concerne les interlocuteurs valables en matière économique, ce n'est pas la 'France', le 'Canada', le 'Québec' ou la 'C.E.E.' qui font du commerce, ce sont plutôt des Français, des Canadiens, des Québecois. En d'autres termes, en l'absence de régimes totalitaires, les échanges commerciaux se font au niveau du secteur privé. Celui-ci est composé d'individus (par exemple, le touriste ou l'immigrant), de petites et moyennes entreprises et, surtout, de grandes entreprises nationales et multinationales. On ne saurait trop souligner le rôle majeur des multinationales qui arrivent, par leurs réseaux, à contourner les gouvernements, les accords publics, etc.

Le nombre d'acteurs implique aussi un nombre assez élevé d'intérêts distincts et divergents. Il ne nous appartient pas ici de faire l'analyse des intérêts étrangers de chacun des pays-membres, de chacune des ethnies-membres, de chaque province canadienne et de chaque multinationale ou petite et moyenne entreprise. Le nombre d'intérêts pourrait très vite devenir astronomique.

Il suffit plutôt de constater que ces intérêts s'expriment en pressions, directes ou indirectes, subtiles ou grossières, fortes ou faibles sur les mécanismes de prise de décision communautaire, ce qui rend très complexe tout le processus de formulation d'une politique extérieure communautaire.

Pour faire face à ce problème épineux des interlocuteurs, le gouvernement québecois devrait mettre au point une politique cohérente, les éléments de laquelle sont approfondis au chapitre des recommandations de cette étude (voir section 7.4).

## 7.3 LA MISE EN OEUVRE DE CETTE STRATEGIE II: LA RECHERCHE DES MODALITES ET SECTEURS DE COLLABORATION

La recherche des secteurs de collaboration est le second problème auquel il faudra faire face si l'on veut donner un sens réel à la collaboration euro-québecoise. Nous attaquerons le problème sous deux angles. Tout d'abord, nous considérerons quelques aspects théoriques pertinents à une sélection de secteurs de collaboration. Ensuite, nous émettrons quelques avis préliminaires quant aux secteurs particulièrement prometteurs.

### 7.3.1 CRITERES DE SELECTION: ASPECTS THEORIQUES

L'objectif de cette section est de mettre en évidence les critères qui peuvent nous aider à déterminer les secteurs de collaboration potentiels entre le Québec et la Communauté économique européenne. Ce choix de critères pour la sélection d'industries dépend fondamentalement des objectifs que l'on vise. Ces critères dépendent de la stratégie industrielle que l'on désire adopter et le choix variera selon les orientations du développement industriel.

Il existe de nombreux critères, certains d'ordre qualitatif, d'autres s'appuyant sur des méthodes quantitatives. Nous n'avons pas la prétention de dresser une liste exhaustive de tous les critères de sélection, mais seulement d'en présenter quelques-uns et de les commenter s'il y a lieu.

Les critères énumérés sont d'importance inégale et leur pondération relative varie selon l'objectif que l'on se fixe. Il est donc important de donner un poids relatif à chacun des critères avant de prendre une décision finale.

Nous débuterons par l'exposé des critères qualitatifs, pour ensuite exposer des méthodes de sélection plus rationnelles.

### 7.3.1.1 Le dynamisme de la demande

La demande constitue un facteur important dans la sélection d'industries. Le manque de dynamisme de la demande dans divers secteurs peut être un signe de faible croissance dans l'avenir. Le choix des industries devrait viser à privilégier l'importance relative des industries où la demande est appelée à croître avec le développement des revenus dans le futur.

L'on peut aborder l'étude de la demande de plusieurs façons:

- analyser les ventes par produit et par marché;
- utiliser des modèles économétriques. Les projections de la demande à l'aide de modèles économétriques, comparées aux projections internationales, permettront de sélectionner les biens qui connaîtront la croissance la plus marquée;
- utiliser la méthode prospective. Contrairement aux modèles économétriques, la prospective tient compte des changements structurels de l'économie. Cela permet de tenir compte des avantages comparatifs futurs, plutôt que de se baser sur une analyse ex post des avantages comparés.

En établissant plusieurs scénarios de développement sur le plan national et international, on pourra identifier le profil de croissance de toute une série de biens comparativement au reste du monde. Cette liste dégagera les secteurs de collaboration.

7.3.1.2 La productivité

Il ne suffit pas que la demande soit élevée dans un secteur, encore faut-il que les coûts de production soient inférieurs ou égaux à ceux du reste du monde. Il est donc important de rechercher si les activités ou l'output par homme-heure de travail est élevé. La rémunération des facteurs de production peut s'avérer également pertinente.

La comparaison de la productivité de chaque secteur avec les moyennes internationales est également un indicateur de collaboration potentiel.

7.3.1.3 Le degré de pénétration des marchés étrangers par produit

7.3.1.4 La part des importations en provenance de la Communauté économique européenne dans la consommation québecoise

Cette part nous permettra les produits européens les plus demandés au Québec.

7.3.1.5 Le prix relatif des produits et l'élasticité de la demande par rapport au prix dans chacun des pays

7.3.1.6 La nature du produit et sa technologie

L'on devrait privilégier les biens pour lesquels l'on a développé une technologie autochtone.

7.3.1.7 Les économies d'échelle dans la production

L'élargissement des marchés permettra des économies d'échelle

de production. Il sera intéressant d'en étudier l'effet sur le prix et de le comparer aux prix étrangers.

7.3.1.8 La capacité de production locale

Ce critère devrait nous permettre de voir si l'on peut satisfaire la demande mondiale.

7.3.1.9 L'épuisement des richesses naturelles

(Ce facteur aura naturellement un effet négatif)

7.3.1.10 L'importance des tarifs nominaux et effectifs, ainsi que des barrières tarifaires et non-tarifaires

Ce critère est fondamental, car il nous permettra de déterminer pour chaque catégorie de produits la possibilité de pénétration des marchés étrangers.

7.3.2 METHODES

Nous avons jusqu'à présent énuméré des critères qualitatifs pour la sélection d'industries. Nous exposerons dans les lignes suivantes des méthodes basées sur des critères quantitatifs.

La première méthode de sélection a été développée par G.E. Denis et E. Lindekeens, pour faire ressortir des produits traditionnellement importés des Etats-Unis, ceux pour lesquels la C.E.E. peut rivaliser avec eux. Cette méthode fait appel à la notion d'indice de spécialisation à l'exportation et comporte trois grandes étapes.

La première étape consiste à calculer l'indice de spécialisation à l'exportation pour une catégorie de produits. La valeur de l'indice nous est donnée par:

$$S_a^m = (X_a^m / Xa) / [(X^m - X_a^m) / (X - Xa)]$$ , où:

$S_a^m$ = intensité à l'exportation du pays "a" pour le groupe de produits "m"

a = un pays-membre de la C.E.E., la C.E.E. ou les Etats-Unis

m = un groupe de biens

$X_a^m$ = les exportations du pays "a" pour le groupe de biens "m" à destination du reste du monde

Xa = les exportations totales du pays "a" vers le reste du monde

$X^m$ = Les exportations mondiales pour le groupe de produits "m"

X = les exportations mondiales totales

Par exemple, si

$$S_{\text{Québec}}^{\text{amiante}} > 1$$

cela veut dire que le Québec exporte l'amiante de manière plus intensive que le reste du monde, c'est-à-dire que l'importance de l'amiante dans les exportations totales du Québec est plus élevée que celle de l'amiante dans les exportations mondiales et inversement, si la valeur de l'indice était inférieur à 1.

La première étape consiste à ne retenir que les catégories de produits pour lesquels S (C.E.E.) est supérieur à S (Etats-Unis).

La seconde étape consiste à calculer pour ces catégories les exportations théoriques de la C.E.E. et des Etats-Unis vers le Canada en se basant sur la part de marché respective. L'on obtient ceci par le calcul de la formule suivante:

$$\bar{X}_a^m = M_c^m \left( \frac{X_a^m}{X^m} \right)$$ où:

$\bar{X}_a^m$ = exportations théoriques de la C.E.E. ou des Etats-Unis

$M_c^m$ = importations du Canada pour le groupe de produits "m"

L'excès théorique d'exportations des Etats-Unis vers le Canada est défini de la façon suivante:

$$EXC = \bar{X}_a^m - X_a^m \quad (EXC \leq 0)$$

L'insuffisance théorique d'exportations de la C.E.E. et de ses membres vers le Canada est donnée par:

$$INS = \bar{X}_a^m - X_a^m \quad (INS \geq 0)$$

Suite à ces calculs, on élimine les secteurs pour lesquels $EXC \geq 0$ et/ou $INS \leq 0$.

La troisième étape consiste à calculer le rapport:

$$T = \left| \frac{EXC}{INS} \right|$$

et à éliminer les secteurs pour lesquels $T \geq 2$.

Si $0 \leq T \leq 1$, il y a excédent d'exportations vers le Canada de la part des Etats-Unis et d'autres pays. Dans ce cas, les possibilités d'ententes industrielles avec la C.E.E. devraient être les plus recherchées.

Si $1 \leq T \leq 2$, l'excédent des Etats-Unis est contre-balancé par l'insuffisance d'exportations européennes. Dans ce cas, la C.E.E. est un partenaire intéressant pour d'éventuels accords industriels.

Si $T \geq 2$, il existe dans le reste du monde, la C.E.E. comprise, des pays qui devraient exporter plus vers le Canada.

En résumé, la sélection des secteurs se déroule selon le processus suivant:

1. élimination des secteurs pour lesquels
$$S^{m}_{CEE} < S^{m}_{EU}$$
2. élimination des secteurs pour lesquels
$$EXC > 0 \quad \text{et/ou} \quad INS < 0$$
3. élimination des secteurs pour lesquels
$$T \geq 2.$$

De la même façon qu'il a été défini un indice de spécialisation à l'exportation, l'on peut définir un indice de spécialisation à l'importation. Cet indice nous renseignera sur notre dépendance vis-à-vis des Etats-Unis et de la C.E.E.. Cet indice se calcule de la façon suivante:

$$R^{m}_{C} = (M^{m}_{C} / Mc) \; / \; \left[(M^{m} - M^{m}_{C}) \; / \; (M - Mc)\right] \quad \text{où:}$$

$R^{m}_{C}$ = intensité à l'importation du Canada pour le groupe de produits "m"

$M^{m}_{C}$ = les importations canadiennes de produits "m"

$Mc$ = les importations canadiennes totales

$M^{m}$ = importations mondiales pour "m"

$M$ = importations mondiales totales.

Si $R^{\text{pétrole}}_{\text{Québec}} > 1$, le Québec importe du pétrole plus intensivement que le reste du monde, ou que l'importance du pétrole dans les importations totales du Québec est plus élevée que celle du pétrole dans les importations mondiales.

Cette méthode, appliquée au cas canadien pour un groupe de biens manufacturés non-comestibles, a montré que:

1. l'industrie canadienne des produits manufacturés présentait des possibilités de coopération fructueuses avec la C.E.E.;

2. des produits tels que: matières plastiques, cellulose régénérée et résines artificielles, machines pour industries spécialisées, articles en caoutchouc, imprimés, appareils électriques à usage domestique, larges plats et tôles en fer ou en acier, articles en matière plastique artificielle, véhicules routiers autres que les véhicules automobiles, matières et produits chimiques, tissus autres que les tissus de coton, qui sont traditionnellement importés des Etats-Unis, pourraient être remplacés par une production canadienne.

L'analyse par pays a montré que la République fédérale allemande présente un potentiel important pour d'éventuels accords de coopération industrielle.

La seconde méthode de sélection utilisant des critères quantitatifs est basée sur le degré de complémentarité dans les exportations québecoises et canadiennes. Le degré de complémentarité se définit comme suit:

$$Cab = \sum_{m=1} \frac{X^m}{X} \; S_a^m \; R_b^m$$

où:

$X^m$ = commerce mondial dans le bien "m"

$X$ = valeur du commerce mondial

Cab est égal au produit du degré de spécialisation dans les exportations et du degré de spécialisation dans les importations, pondéré par l'importance relative des exportations internationales des produits étudiés dans le commerce mondial. Une telle formulation, après plusieurs transformations, donne l'expression finale suivante:

$$Cab = \mathcal{R}\,ab \left[\sigma(Sa)\ \sigma(Rb)\right] + 1$$ où:

$\mathcal{R}\,ab$ = coefficient de corrélation

$\sigma(Sa)$ = degré de diversification ou de concentration des indices de spécialisation en exportations

$\sigma(Rb)$ = degré de diversification ou de concentration des indices de spécialisation en importations

Si Cab est supérieur à l'unité, le degré de spécialisation en exportations de la région "a" est élevé pour les mêmes catégories de biens pour lesquels la région "b" possède des degrés de spécialisation en importations.

Si Cab est inférieur à l'unité, les structures d'importations et d'exportations sont différentes.

Un tel critère permettrait de sélectionner les produits qui présentent un degré de complémentarité supérieur à l'unité. Dans une étude portant sur le degré de complémentarité des structures d'exportations canadiennes, C. Nappi a montré qu'il existait un haut degré de complémentarité dans les échanges Québec/Japon et Québec/Royaume-Uni. Par contre, la complémentarité est moins grande dans le cas des relations commerciales Québec/C.E.E..

Pour une discussion plus détaillée concernant les méthodes de sélection des secteurs de collaboration, on consultera:

Major et Martin Inc., Approche méthodologique et programme d'étude pour l'analyse des avantages comparés du Québec Juillet 1975

Proulx, P. P., "Etude préliminaire de moyens et critères pour l'identification de secteurs à développer afin de faciliter l'adaptation industrielle au Canada", Cahiers du C.R.D.E..

Denis, J.E., et E. Lindekens, "Perspectives de coopération industrielle dans le contexte de l'accord-cadre entre le Canada et les Communautés européennes", Les Cahiers du C.E.T.A.I., No. 77-10, décembre 1977.

Nappi, C., "Le degré de complémentarité des structures d'exportations dans cinq régions canadiennes", Les Cahiers du C.E.T.A.I., No. 76-03, juin 1976

### 7.3.3 UNE PRE-SELECTION DES SECTEURS

Sans préjuger d'études plus étoffées sur la collaboration sectorielle, il nous apparaît que quelques secteurs d'activité représentent des 'faits porteurs d'avenir' potentiellement importants qui pourraient devenir, soit l'objet d'exportations québecoises vers l'Europe, soit l'objet de 'joint ventures' avec des partenaires industriels transatlantiques. Voici une liste sommaire de quelques grands secteurs:

#### 7.3.3.1 Amiante

(On se rappellera que le Québec est le premier exportateur d'amiante au monde et que la C.E.E. est un importateur important de cette ressource naturelle).

#### 7.3.3.2 Produits forestiers

(On notera que la construction à ossature de bois est un domaine dans lequel l'expertise québecoise est reconnue mondialement. La formule des 'joint ventures' est à étudier ici).

7.3.3.3 Matériel de transports

A cause de l'immensité du pays, le Canada a développé des avantages comparatifs importants dans ce domaine, entre autres dans l'aéronautique. Il est important de faire la mise en marché de cet avantage comparatif auprès des clients potentiels européens.

7.3.3.4 Télé-informatique

La fibre optique, la fabrication d'un terminal domestique, les satellites de communication, tous sont des domaines où l'expertise canadienne est reconnue. Au Québec, quelques entreprises à la pointe du progrès continuent des recherches importantes (Northern Telecom, etc.).

7.3.3.5 Industries 'd'information'

Selon des études récentes, le secteur des biens 'd'information' comptera pour au moins un tiers des PNB des pays de l' O.C.D.E.. Ceci crée un marché immense. On pense que le marché européen de données (Data Market) atteindra les environs de 5 milliards de dollars en 1980. On notera aussi que plusieurs entreprises qui contrôlent déjà d'autres secteurs entrent à toute vapeur dans le secteur d'information. La Compagnie Exxon, par exemple, est aujourd'hui la troisième compagnie mondiale dans le secteur de l'information. Le Québec peut, ou bien miser sur ce secteur, ou se laisser dépasser par les autres.

7.3.3.6 Technologie de la conservation

On parle beaucoup depuis 1974 d'une 'Société conservation' au Canada. On a aussi lancé des

initiatives en vue de développer des technologies de conservation. Entre autres, on notera l'initiative récente du Ministère fédéral de l'énergie, des mines et ressources qui a mis sur pied un programme de subventions aux industries d'énergie renouvelable. La technologie conservationiste représente un fait porteur d'avenir important pour le pays ou la région qui saisirait cette occasion.

7.3.3.7 Energie nucléaire

La technologie nucléaire est aussi assez développée au Canada et au Québec. Elle va à l'encontre des principes d'une Société de conservation, mais dans la mesure où le choix politique a été fait en sa faveur, elle présente d'importantes opportunités d'exportations.

7.3.3.8 Biens culturels

Le Québec n'exploite pas assez ses affinités culturelles avec la France. La 'mise en marché' des artistes québecois en Europe est encore dans son enfance. Pourtant, la liste des Québecois qui ont été bien reçus par le public européen est impressionnante. On comptera entre autres: Félix Leclerc, Claude Léveillée, Gilles Vignault, Jean-Pierre Ferland, Robert Charlebois, Diane Dufresne, Yvon Deschamps, Pauline Julien, Raymond Lévesque, Monique Leyrac, Fabienne Thibault, Claude Dubois, Jean Lapointe. L'exploitation à grande échelle de ces talents a été jusqu'à maintenant assez faible et les artistes doivent, en général, compter sur leurs propres moyens.

La collaboration Québec/France/Belgique/Luxembourg/ Italie dans toute la gamme des biens culturels, y compris le livre, le film, la télévision, etc, est aussi donc un fait porteur d'avenir important.

7.3.3.9 Science/éducation

Jusqu'à présent, la collaboration scientifique est surtout régie par les accords France/Québec. Une offensive beaucoup plus vaste devrait être tentée pour impliquer tous les pays de la C.E.E. dans un programme intensif de collaboration et d'échange.

7.3.3.10 Tourisme

Ce secteur qui saute aux yeux, et qui est particulièrement prometteur dans le contexte des parités monétaires actuelles favorisant le Canada dans la comparaison internationale des prix, est assez sous-développé. Il existe une certaine nonchalance de l'industrie touristique québecoise qui fait preuve de très peu d'agressivité et qui se contente d'attendre les touristes américains, sans faire d'efforts spéciaux pour les touristes européens.

Cette liste n'est certainement pas exhaustive. Elle donne néammoins une idée des occasions perdues (et qui pourraient être récupérées) dans le domaine de la collaboration potentielle euro-québecoise outre-atlantique.

Cette stratégie de collaboration à plusieurs niveaux s'inspire du problème des interlocuteurs discuté plus haut, et de la nécessité de dialoguer avec les 'vrais' décideurs dans plusieurs cas. Or, il est clair que, du côté européen, la C.E.E. n'étant pas encore une entité

dotée de souveraineté, plusieurs domaines échappent à sa compétence. En effet, on peut diviser les compétences des autorités publiques européennes en trois catégories:
1) celles qui sont exclusives à la Communauté (telles que la politique commerciale extérieure); 2) celles qui font concurrence aux compétences des gouvernements des pays-membres (telles que par exemple la formulation d'une politique étrangère intégrée, y compris les aspects militaires, etc.); et enfin 3) celles qui sont dans une zone grise, avec une division des compétences favorisant potentiellement les Communautés, mais encore sous juridictions nationales.

Le Québec devrait faire l'inventaire détaillé de ces compétences et instituer un dialogue avec l'interlocuteur permanent. En d'autres termes, notre recommandation va dans le sens d'une diversification des interlocuteurs européens du Québec (toujours dans les limites constitutionnelles, bien entendu) plutôt que de médiatiser toutes les relations Québec/Europe par le mécanisme de l'Accord-cadre canado-européen. On pourrait par exemple imaginer l'amorce d'une collaboration transatlantique à plusieurs niveaux comme suit:

NIVEAU 1 Ottawa/Bruxelles (Accord-cadre)

NIVEAU 2 Québec/Bruxelles (sujet aux limites constitutionnelles présentes et futures)

NIVEAU 3
1. Québec/France (Accord de compétence France-Québec)
2. Québec/Belgique
3. et ainsi de suite pour:
   - les Pays-Bas
   - le Luxembourg
   - l'Italie
   - l'Irlande
   - l'Allemagne
   - le Danemark
   - la Grande-Bretagne

NIVEAU 4 Québec/Bavière
Québec/Ecosse
etc.
en instituant une collaboration au niveau des sous-entités européennes.

NIVEAU 5 Montréal/Paris
Montréal/Amsterdam
Québec/Lille
etc.

Jumelage des villes à l'image de la pratique actuelle de la C.E.E. d'encourager des relations bilatérales entre villes.

Et ainsi de suite.

L'effet global de cette collaboration des secteurs publics, à plusieurs niveaux, sera de renforcer et de diversifier les liens transatlantiques et d'ouvrir la possibilité à des 'joint ventures' d'intérêt commun. On allégera par la même occasion la centralisation excessive autour de l'Accord-cadre canado/européen, car cet Accord pose un fardeau très lourd sur le Ministère des affaires étrangères du Canada qui se voit accâblé de l'énorme tâche de concrétisation de la collaboration économique Canada/Europe.

## 7.4 LES RECOMMANDATIONS PRINCIPALES

Pour réaliser l' 'Option Europe' dans le scénario quadrilatéral que nous recommandons, nous proposons la mise en application d'un plan de collaboration Europe-Québec, à deux volets, le premier concernant le secteur public, et le second, le secteur privé.

### 7.4.1 COLLABORATION PUBLIQUE A PLUSIEURS NIVEAUX

Comme nous l'avons déjà indiqué, la collaboration euro-québecoise est aujourd'hui encadrée par le seul lien contractuel entre le gouverne-

ment fédéral canadien à Ottawa et le Bureau des Communautés européennes à Bruxelles. Nous proposons *que cette collaboration à un seul niveau soit complétée par l'ouverture de plusieurs autres dialogues à différents niveaux*. Tout en respectant les limites constitutionnelles du Québec dans le contexte politique actuel (et sans préjuger de l'avenir), nous recommandons la multiplication des échanges entre organismes publics et para-publics québecois et leurs homologues .

### 7.4.2 MISE EN PLACE D'UN VEHICULE AUTONOME POUR PROMOUVOIR LA COLLABORATION AU NIVEAU DES SECTEURS PRIVES

Parallèlement à ces initiatives du secteur public, il faut faire un immense effort au niveau du secteur privé car, sans la participation active, voire même enthousiaste, de celui-ci, l' Option Europe ne sortira jamais de l'utopie. A moins que les pays d'Europe et le Canada deviennent des sociétés collectivistes selon le modèle soviétique, la collaboration économique sera principalement une affaire du secteur privé. Par conséquent, il faut que les hommes d'affaires québecois 'se branchent' sur l'antenne transatlantique. Notre diagnostic de l'évolution des rapports économiques euro-canado-québecois nous portent à identifier deux goulots d'étranglement majeurs qui, jusqu'à maintenant, ont empêché la réalisation d'une collaboration sérieuse.

Le premier goulot d'étranglement est l'ignorance surprenante, et parfois scandaleuse, de l'Europe par les hommes d'affaires québecois, et du Québec, par les hommes d'affaires européens. Pour l'homme d'affaires québecois, la notion d'exportation est presque toujours synonyme d'envois à destination, ou bien du Canada-anglais, ou bien des Etats-Unis. Rare est le commerçant québecois qui pensera à une exportation à destination européenne. L'image de l'Europe qui prévaut dans les milieux d'affaires québecois (et canadiens) est celle d'un vieux continent en déclin et vivant de la charité américaine. Bien qu'exacte en 1945, cette image n'a aucune relation avec la réalité

de 1978. Aujourd'hui, la C.E.E. est la première puissance commerciale au monde offrant un pouvoir d'achat global qui est en voie de dépasser très bientôt le pouvoir d'achat américain. Par ailleurs, le cliché que la France est un pays de 'haute-couture, haute-cuisine et de parfums' et que l'Italie se 'spécialise en instruments de musique' reflète encore une fois une ignorance malheureuse. Cette ignorance a même atteint les profondeurs de l'absurde quand un président-directeur-général d'une P.M.E. québecoise en pleine expansion a révélé qu'il ne savait pas que l'unité de monnaie française s'appellait un 'franc'. [1]

A l'ignorance factuelle, on ajoutera un deuxième goulot d'étranglement qui est le manque d'entrepreneurship. Même ceux qui sont au courant des occasions commerciales outre-atlantiques n'en profitent pas. Il existe plusieurs raisons pour cet état de fait:

1. Les cadres québecois qui font partie des multinationales américaines sont orientés obligatoirement vers le seul marché canadien, raison d'être de la succursale canadienne de la multinationale américaine;

2. Les cadres québecois qui font partie des P.M.E. sont, comme nous l'avons dit, très peu agressifs et évitent de prendre des risques;

3. D'une façon générale, l'entrepreneur canadien n'est pas encore dans la 'première division', pour ainsi dire, des entrepreneurs mondiaux, tels que les Japonais, les Allemands, les Suisses, les Coréens, et les Américains le sont.

   Le conservatisme canadien a amené même un journaliste du Financial Post à comparer les entrepreneurs canadiens à un troupeau d'éléphants se lançant tous dans la même direction. Pour les convaincre de changer de direction, il faudrait donc y mettre des moyens énormes. C'est un peu la taille du problème auquel on fait face en proposant une 'Option Europe' à des hommes d'affaires orientés vers le continentalisme nord-américain ou, pire encore, vers un régionalisme étroit.

---

1 Cet exemple a été rapporté par M. Bernard Bonin, sous-ministre adjoint au Ministère des affaires gouvernementales, au cours d'un atelier du Colloque Québec/Canada/Europe au Château Frontenac, le 28 octobre 1978.

Pour résoudre ce problème, nous recommandons la *mise en place d'un véhicule privé* qui pourrait prendre la forme d'un Institut dont l'objectif général serait de promouvoir les opportunités de collaboration économique euro-québecoises. Il ne s'agirait pas seulement d'une fonction d'information ou d'un 'bureau de mariage', mais d'un Institut engagé dans la formation d'entrepreneurs et dans l'exploration constante des modalités de coopération transatlantique. Par conséquent, cet Institut ne pourrait faire partie du secteur public, car il engagerait le Gouvernement dans une voie trop partisane et il limiterait, en un certain sens, sa propre liberté de manoeuvre.

Afin d'approfondir un peu cette recommandation, nous présentons le profit possible de ce véhicule:

Nom possible: Institut de Coopération Euro-Québecois (I.C.E.Q.) (ou I.C.E.C., si le Canada tout entier est partie prenante)

Mandat :
1) Identifier des secteurs de collaboration potentiels euro-québecois;
2) Dresser un profil de la structure d'accueil nécessaire pour attirer la technologie, la main-d'oeuvre qualifiée et le capital européen au Québec;
3) Offrir une information structurée concernant les opportunités économiques européennes pour les Québecois et des opportunités québecoises pour les Européens;
4) Promouvoir activement les échanges et la collaboration économique à tous les niveaux et les différentes instances européennes, nationales, communautaires, et privées.

Précédents :
1) Les différents groupements privés qui font campagne pour un rapprochement Québec/Canada/Etats-Unis, tels que:
   - l'ancienne Private Planning Association
   - Le Canadian American Committee
   - etc.
2) La collaboration étroite secteur public/secteur privé au Japon dans toutes les questions de

de commerce extérieur. Plusieurs observateurs estiment que la puissance économique japonaise sur les marchés internationaux est le fruit de ses efforts de coopération secteur public/privé.

Financement : Bien que l'Institut doive être privé, le Gouvernement pourrait participer à son financement à titre de souscripteur. On prévoirait donc un double financement, comme suit:

1) L'infrastructure, assurée par le Gouvernement du Québec et peut-être aussi, par le Gouvernement du Canada;

2) Les projets particuliers, financés par les souscripteurs, qui seraient:

   a) les P.M.E. québecoises

   b) les multinationales québecoises

   c) les P.M.E. européennes

   d) les multinationales européennes

   e) d'autres gouvernements provinciaux canadiens

Moyens de réalisation du mandat et activités de l'Institut

1) Etudes macro-sectorielles à l'horizon de moyenne et longue échéance pour identifier les industries de l'avenir et les secteurs potentiels de collaboration;

2) Etudes micro-sectorielles et ponctuelles à l'horizon de courte et moyenne échéance, pour identifier des opportunités immédiates (à l'image de la stratégie japonaise de pénétration des marchés extérieurs);

3) Formation d'entrepreneurs orientés vers l'exportation;

4) Promotion de la collaboration économique euro-québecoise en amplifiant les formules 'bureau de mariage', 'visites industrielles', 'séminaires de sensibilisation', etc.

Pour terminer, nous croyons fermement que seule une action concertée impliquant les hommes d'affaires québecois et européens peut réussir à concrétiser l'Option Europe car, sans cette action concertée, le scénario tendanciel d'intégration nord-américaine autour des Etats-Unis a toutes les probabilités de se réaliser dans les vingt prochaines années.

# ANNEXE

## ANALYSE DE LA COLLABORATION SECTORIELLE ACTUELLE ENTRE LE QUEBEC ET LA C.E.E.

L'objectif de cette Annexe est de décrire les secteurs de collaboration entre le Québec t la Communauté économique européenne. La collaboration entre deux pays peut revêtir plusieurs ormes. Plusieurs facteurs interviennent également tels que des facteurs politiques, culturels et économiques. La coopération franco-québecoise, par exemple, se distingue nettement de la oopération avec les autres pays européens. L'on peut analyser la coopération entre deux pays en étudiant soit les échanges commerciaux, soit les investissements ou les transferts technolo- iques. Nous nous contenterons dans cette partie d'analyser les exportations québecoises à destination de la C.E.E., les investissements et les flux technologiques faisant l'objet de hapitres séparés.

Tel que nous l'avons remarqué, l'économie du Québec dépend beaucoup de ses envois inter- rovinciaux et internationaux. Le rapport des exportations québecoises en produits manufacturés (internationales et inter-provinciales) par rapport au produit provincial brut se situait ntre 32% et 36% de 1969 à 1974. Cette situation se reflète bien entendu sur le marché de l'emploi où 37% de la main-d'oeuvre du secteur manufacturier dépend de ces exportations ers les autres provinces. Les marchés internationaux sont responsables de 20% de l'emploi du secteur manufacturier, tandis que le marché local n'assure que 40% de l'emploi dans cette ranche.

L'Europe peut représenter un débouché important pour le Québec dans la mesure où cela ermettrait au Québec de réduire sa dépendance vis-à-vis des Etats-Unis.

Le marché européen demeure encore fort mal connu des industriels québecois. Pour beaucoup d'entr'eux, l'Europe, c'est encore le "vieux continent", dont la technologie et le "know-how" ont incapables de rivaliser avec leurs équivalents américains. Les entrepreneurs se sont davantage tournés vers le marché canadien et le marché américain quand il était accessible.

Une étude sur le potentiel d'exportation des PME québecoises effectuée par la Chambre de commerce du Québec nous a appris que 5,1% des PME québecoises réalisent plus de 5% de leurs ventes en Europe, alors que 50% des PME exportatrices réalisaient 10% de leurs ventes aux Etats-Unis. En termes absolus, seules 17 PME québecoises expédiaient plus de 5% de leurs ventes au Marché commun, contre 60 aux Etats-Unis, et aucun changement substantiel n'était prévu dans les territoires d'exploitation pour 1980. Cette même étude a identifié deux grands groupes exportateurs pour les PME au Québec:

GROUPE 1

- Transformation des métaux
- Machinerie non-électrique
- Matériel de transport
- Appareils électriques

GROUPE 2

- Alimentation
- Métaux primaires
- Transformation non-métallique
- Industries chimiques
- Industries diverses

Le Tableau 1 résume l'évolution de notre commerce extérieur avec la C.E.E.. Nous remarquons que nos principaux clients demeurent le Royaume-Uni, suivi de la République fédérale d'Allemagn et des Pays-Bas. L'Italie est passée au cinquième rang, tandis que la France a avancé d'un rang par rapport à 1976 pour se situer au quatrième rang. Poru chacun de ces pays, nous identifierons les principaux secteurs qui commercent avec le Québec. Nous donnerons ensuite la composition des exportations dans chaque secteur et calculerons le coefficient de concentration de ces envois vers l'Europe.

## COMMERCE QUEBEC/ROYAUME-UNI PAR SECTEUR

Le Tableau 2 nous résume nos principales exportations par produit à destination du Royaume-Uni. Nous remarquons que trois secteurs s'accaparent 97% de nos envois, soient:

- les matières brutes non-comestibles (15%)
- les matières travaillées non-comestibles (60%)
- les produits finis non-comestibles (22%)

Dans les matières brutes non-comestibles, nos envois se composaient en 1976 de:

| | |
|---|---|
| - minerai , concentrés et déchets de fer | $ 53 446 200 |
| - amiante non-manufacturé | $ 24 300 000 |
| - pelleteries non-apprêtées | $ 5 041 900 |
| - autres minéraux non-métalliques bruts | $ 4 080 400 |
| - autres minerais, concentrés, et déchets de métaux | $ 2 601 400 |

Notre coefficient de concentration dans ce secteur était de 94,8%.

TABLEAU I

PART DES EXPORTATIONS QUEBECOISES A DESTINATION DE CHACUN DES PAYS DE LA C.E.E.
DANS LES EXPORTATIONS TOTALES DU QUEBEC A DESTINATION DE LA C.E.E.

| PAYS | 1965 | % | RANG | 1970 | % | RANG | 1975 | % | RANG | 1976 | RANG |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Royaume-Uni | 321 503 | 63.4% | 1 | 476 298 | 51% | 1 | 424 564 | 36,6 | 1 | 387 969 | 1 |
| Irlande | 7 211 | 1,4% | 7 | 6 037 | 0,6% | 8 | 6 980 | 0,6% | 7 | 10 083 | 7 |
| Belgique Belgique-Luxembourg | 25 861 | 5,0% | 6 | 54 368 | 5,8% | 5 | 73 001 | 6,3% | 6 | 102 459 | 6 |
| Danemark | 3 993 | 0,7% | 8 | 10 318 | 1,1% | 7 | 4 687 | 0,4% | 8 | 5 573 | 8 |
| France | 26 722 | 5,2% | 5 | 53 106 | 5,7% | 6 | 123 257 | 10,6% | 4 | 159 785 | 4 |
| République fédérale allemande | 57 755 | 11,3% | 2 | 152 235 | 16,3% | 2 | 207 922 | 17,9% | 3 | 187 212 | 2 |
| Italie | 36 333 | 7,1% | 3 | 66 440 | 7,1% | 4 | 100 101 | 8,6% | 5 | 113 807 | 5 |
| Pays-Bas | 27 498 | 5,4% | 4 | 114 731 | 12,3% | 3 | 218 441 | 18,9% | 2 | 171 637 | 3 |
| TOTAL | 506 696 | 100% | | 933 533 | 100% | | 1 158 353 | 100% | | 1 138 585 | |

Sources Bureau de la Statistique du Québec
D.G.E.I. - Service de la prospection des marchés extérieurs

TABLEAU 2

EXPORTATIONS DU QUEBEC AU ROYAUME-UNI PAR RAPPORT A CELLES DU CANADA, PAR MARCHANDISES ($000)

| | QUEBEC | | | | CANADA | | | | RAPPORT QUEBEC-CANADA | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ARTICLES | % | 1975 | % | 1976 | % | 1975 | % | 1976 | 1975 | 1976 |
| Animaux vivants | - | - | - | - | - | 177,2 | - | - | - | - |
| Aliments, provendes, boissons, tabac | 2% | 9 751,4 | 3% | 11 569,4 | 20% | 345 384,3 | 21% | 376 200,3 | 2,8% | 3,1% |
| Matières brutes non-comestibles | 15% | 66 368,2 | 24% | 94 417,3 | 23% | 411 025,1 | 21% | 385 165,8 | 16,1% | 24,5% |
| Matières travaillées non-comestibles | 60% | 253 758,5 | 61% | 236 878,8 | 46% | 808 395,6 | 50% | 916 038,5 | 31,4% | 25,9% |
| Produits finis non-comestibles | 22% | 91 710,2 | 10% | 40 047,5 | 11% | 193 428,0 | 8% | 150 937,5 | 47,4% | 26,5% |
| Transactions spéciales | - | 269,4 | 1% | 1 489,9 | - | 1 063,9 | - | 3 340,1 | 25,3% | 44,5% |
| Sous-total | | 421 857,7 | | 384 402,9 | | 1 759 474,1 | | 1 828 693,8 | | |
| TOTAL | | 424 551,3 | | 387 968,5 | | 1 760 967,8 | | 1 831 746,5 | | |

Sources: Bureau de la Statistique du Québec
D.G.E.I.: Service de la prospection des marchés extérieurs

Pour les produits finis non-comestibles, la répartition était la suivante en 1976:

- moteurs d'avion et pièces $ 7 599 800
- Vêtements divers $ 4 613 400
- Assemblages, équipement et pièces d'avion $ 4 320 000
- Appareils électriques pour cuire et réchauffer les aliments $ 3 564 000
- Autres instruments de mesure et d'essai $ 2 158 000

Coefficient de concentration: 55,6%

Dans le secteur des matières travaillées non-comestibles, nos principaux envois étaient composés de:

- Cuivre et alliages $ 84 025 900
- Papiers et imprimerie $ 61 764 600
- Aluminium, y compris alliages $ 14 058 100
- Pâte de bois et pâte similaire $ 13 187 500
- Autres tissus larges $ 8 756 500

Coefficient de concentration:76,7%

COMMERCE QUEBEC/REPUBLIQUE FEDERALE ALLEMANDE PAR SECTEURS

De même que le Tableau 2, le tableau 3 nous montre les principaux secteurs exportateurs à destination de la République fédérale allemande. Trois secteurs étaient responsables de 96% de nos exportations vers ce pays en 1976, comme pour le Royaume-Uni. Ces secteurs se composaient de:

- Matières brutes non-comestibles (59%)
- Matières travaillées non-comestibles (25%)
- Produits finis non-comestibles (12%)

Dans le secteur des matières brutes non-comestibles, les principaux produits exportés étaient composés de:

- Minerai , concentrés et déchets de fer $ 40 132 000
- Amiante non-manufacturée $ 38 915 800
- Autres minéraux non-métallurgiques bruts $ 12 725 000
- Minerai, concentrés et déchets de zinc $ 6 663 000
- Autres fibres textiles et connexes $ 3 973 000.

TABLEAU 3

EXPORTATIONS QUEBECOISES VERS LA REPUBLIQUE FEDERALE ALLEMANDE
PAR RAPPORT A CELLES DU CANADA SELON LES MARCHANDISES
($000)

| | QUEBEC | | | | CANADA | | | | RAPPORT QUEBEC-CANADA | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ARTICLES | % | 1975 | % | 1976 | % | 1975 | % | 1976 | 1975 | 1976 |
| | - | - | - | - | - | 140,5 | - | - | - | - |
| Aliments, provendes, boissons, tabac | 2% | 5 142 | 2% | 4 227 | 9% | 53 464 | 14% | 98 894 | 9,6% | 4,3% |
| Matières brutes non-comestibles | 53% | 104 794 | 59% | 110 206 | 35% | 205 540 | 31% | 212 528 | 53,4% | 51,9% |
| Matières travaillées non-comestibles | 32% | 66 302 | 25% | 46 354 | 43% | 252 453 | 42% | 289 933 | 26,3% | 16,0% |
| Produits finis non-comestibles | 12% | 23 863 | 12% | 22 361 | 12% | 70 125 | 13% | 90 646 | 34,0% | 24,7% |
| Transactions spéciales | - | - | - | 447,7 | - | - | - | 1 379 | - | 32,5% |
| Sous-total | | 205 103,4 | | 183,597 | | 581 689 | | 693 382 | | |
| TOTAL DES EXPORTATIONS | | 207 911 | | 187 212 | | 585 036 | | 696 830 | | |

Sources: Bureau de la Statistique du Québec
D.G.E.I.: Service de la prospection des marchés extérieurs.

Ces produits possédaient un coefficient de concentration de 92,9% dans ce secteur.

Le second vecteur, c'est-à-dire celui des matières travaillées non-comestibles, exportait urtout les produits suivants:

| | |
|---|---|
| - Cuivre et alliages | $ 21 719 600 |
| - Papier à imprimerie | $ 9 875 300 |
| - Pâte de bois et pâte similaire | $ 2 696 600 |
| - Barres et tiges en acier | $ 2 252 800 |
| - Placages | $ 2 196 900 |

Degré de concentration: 83,6%

Le secteur des produits finis non-comestibles expédiait principalement les articles suivants:

| | |
|---|---|
| - Vêtements divers | $ 7 556 800 |
| - Autres instruments de mesure et d'essai | $ 2 499 600 |
| - Assemblages, équipement et pièces d'avion | $ 1 358 800 |
| - Vêtements de dessus, sauf tricotés | $ 1 351 400 |
| - Electronique et matière assimilée | $ 1 022 400 |

Coefficient de concentration 61,7%.

## COMMERCE QUEBEC/PAYS-BAS PAR SECTEURS

Le Tableau 4 nous donne les constituantes du commerce extérieur entre le Québec et les Pays-Bas. Trois secteurs étaient responsables de 98% des exportations québecoises en 1976, soient:

- Les matières brutes non-comestibles (60%)
- Les matières travaillées non-comestibles(89%)
- Les produits finis non-comestibles (9%)

Le premier secteur, soit le secteur des matières brutes non-comestibles, exportait essentiellement ces produits:

| | |
|---|---|
| - Minerai , concentrés et déchets de fer | $ 88 791 800 |
| - Amiante non-manufacturée | $ 4 961 100 |
| - Autres minéraux non-métalliques bruts | $ 4 271 300 |
| - Minerai, concentrés et déchets de zinc | $ 3 242 400 |
| - Autres minerais, concentrés et déchets de métaux | $ 784 900 |

TABLEAU 4

EXPORTATIONS QUEBECOISES VERS LES PAYS-BAS
PAR RAPPORT A CELLES DU CANADA, SELON LES MARCHANDISES
($000)

| ARTICLES | QUEBEC | | | | CANADA | | | | RAPPORT QUEBEC-CANADA | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | % | 1975 | % | 1976 | % | 1975 | % | 1976 | 1975 | 1976 |
| Animaux vivants | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Aliments, provendes, boissons, tabac | 1% | 2 433 | 1% | 2 089 | 20% | 36 165 | 21% | 92 469 | 2,5% | 2,3% |
| Matières brutes non-comestibles | 39% | 85 270 | 60% | 103 071 | 25% | 120 077 | 31% | 139 534 | 70,9% | 73,9% |
| Matières travaillées non-comestibles | 53% | 115 832 | 29% | 49 757 | 47% | 220 259 | 39% | 172 617 | 52,5% | 28,8% |
| Produits finis non-comestibles | 6% | 13 214 | 9% | 14 509 | 7% | 31 532 | 8% | 36 373 | 41,4% | 39,9% |
| Transactions spéciales | - | - | - | 256,2 | - | - | - | 602,1 | - | 42,6% |
| Sous-total | | 216 750 | | 163 683 | | 468 034 | | 441 597 | | |
| TOTAL DES EXPORTATIONS | | 218 435 | | 171 637 | | 471 496 | | 444 860 | | |

Sources: Bureau de la Statistique du Québec
D.G.E.I.: Service de la prospection des marchés extérieurs.

Ces cinq produits représentaient 99% de nos exportations dans ce secteur, et les minerais, concentrés et déchets de fer représentaient à eux seuls 86% de nos envois de matières brutes non-comestibles.

Le secteur des matières travaillées non-comestibles expédiait les produits ci-dessous:

| | |
|---|---|
| Fer et acier primaires | $14 186 700 |
| Huiles et matières grasses animales | $ 6 250 900 |
| Cuivre et alliages | $ 6 015 600 |
| Alcools et dérivés | $ 5 642 200 |
| Mazout | $ 2 845 400 |

Coefficient de concentration: 70,2%

Le dernier secteur, soit le secteur des produits finis non-comestibles, envoyait aux Pays-Bas des produits tels que:

| | |
|---|---|
| Assemblages, équipements et pièces d'avion | $ 4 644 400 |
| Machines et matériel de bureau | $ 2 421 400 |
| Matériel de sécurité et d'assainissement | $ 2 090 900 |
| Machines à façonner le bois | $ 1 498 200 |
| Autres médicaments et produits pharmaceutiques | $ 653 600 |

Coefficient de concentration: 77,9

MMERCE QUEBEC-FRANCE PAR SECTEURS

En 1976, trois secteurs contribuaient à 92% des envois Québecois vers ce pays. Nos principaux secteurs exportateurs se composaient des:

| | |
|---|---|
| Matières brutes non-comestibles | 2,3% |
| Matières travaillées non-comestibles | 22% |
| Produits finis non-comestibles | 47% |

## TABLEAU 5

## EXPORTATIONS QUEBECOISES VERS LA FRANCE PAR RAPPORT A CELLES DU CANADA SELON LES MARCHANDISES
($000)

| ARTICLES | QUEBEC | | | | CANADA | | | | RAPPORT QUEBEC-CANADA | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | % | 1975 | % | 1976 | % | 1975 | % | 1976 | 1975 | 1976 |
| Animaux vivants | - | - | - | - | - | 251,8 | - | - | - | - |
| Aliments, provendes, boissons, tabac | 9% | 11 483 | 6% | 8 934 | 16% | 53 011 | 11% | 43 317 | 21,7% | 20,6% |
| Matières brutes non-comestibles | 23% | 27 348 | 23% | 35 978 | 16% | 51 812 | 16% | 64 001 | 52,8% | 56,2% |
| Matières travaillées non-comestibles | 27% | 33 758 | 22% | 34 364 | 44% | 145 523 | 44% | 171 803 | 23,2% | 20,2% |
| Produits finis non-comestibles | 39% | 47 881 | 47% | 76 149 | 23% | 78 363 | 28% | 109 860 | 61,1% | 69,3% |
| Transactions spéciales | - | - | - | 638,1 | - | - | - | 1 007,6 | - | 63,3% |
| Sous-total | | 120 469 | | 156 334 | | 328 962 | | 389 990 | | |
| TOTAL DES EXPORTATIONS | | 123 247 | | 159 784 | | 332 244 | | 393 839 | | |

Sources: Bureau de la Statistique du Québec
D.G.E.I.: Service de la prospection des marchés extérieurs.

A noter, l'importance du secteur des produits finis non-comestibles comparativement aux autres pays européens.

Dans le secteur des matières brutes non-comestibles, les principaux produits exportés en 1976 étaient les suivants:

| | |
|---|---|
| Amiante non-manufacturée | $14 794 200 |
| Minerai, concentrés et déchets de fer | $11 644 200 |
| Autres minerais non-métalliques bruts | $ 6 294 000 |
| Minerai , concentrés de zinc | $ 1 408 000 |
| Pelleteries non-apprêtées | $ 1 039 000 |

Coefficient de concentration: 97,7%

Dans le secteur des matières travaillées non-comestibles, nos principaux articles expédiés étaient:

| | |
|---|---|
| Cuivre et alliages | $16 047 600 |
| Pâte de bois | $ 7 451 500 |
| Bois d'oeuvre | $ 2 430 000 |
| Valves d'accessoires de tuyauterie | $ 2 350 000 |
| Papier à imprimerie | $ 1 716 000 |

Coefficient de concentration: 86,6%

Le dernier secteur, soit le secteur des produits finis non-comestibles, expédiait principalement les articles suivants:

| | |
|---|---|
| Navires et bateaux | $58 593 500 |
| Moteurs d'avion et pièces | $ 5 534 400 |
| Livres et brochures | $ 2 907 100 |
| Vêtements divers | $ 1 140 600 |
| Assemblages, équipements et pièces d'avions | $ 954 000 |

Coefficient de concentration: 90,8%

La coopération franco-québecoise ne s'arrête pas uniquement aux exportations. Les investissements directs français au Canada ont crû à un rythme rapide depuis 1962 pour atteindre $1 100 millions en 1973. Le marché québecois dans bien des cas constitue une plate-forme d'approche au marché nord-américain. La plupart des compagnies françaises à objectifs purement commerciaux sont situées au Québec, alors que les industries sont réparties beaucoup

plus largement sur le territoire canadien, le Québec n'étant que l'un des trois pôles principa avec l'Ouest et les Provinces maritimes où se situe l'usine Michelin. Le Québec a accueilli ces dernières années les filiales de certaines des plus grandes entreprises françaises, telles que la Compagnie générale d'électricité (Cegelec), Rhône Poulenc (Poulenc Ltée), l'Air liquide, les Ciments Lafarge, les Papeteries de la Seine (Donoline), les aciéries de Gennevilliers (Alfex), la Société d'études et de recherches d'uranium (S.E.R.U.), filiale du Commissariat français à l'énergie atomique, Cosmair, filiale de l'Oréal.
De plus, de grandes entreprises françaises sont associées à de grands projets québecois tels que le métro de Montréal, la Baie James, etc.

Dans le domaine technologique, de nombreuses missions d'information, de recherche, et d'étude ont été financées par les deux gouvernements, et un organisme, Informatech, se charge de faire connaître dans les milieux industriels, gouvernementaux et universitaires, les plus récentes techniques françaises.

COMMERCE QUEBEC-ITALIE PAR SECTEURS

Le Tableau 6 nous donne les composantes principales du commerce extérieur québecois à destination de l'Italie. De même que pour les pays déjà vus, trois secteurs s'accaparent 85% de nos exportations vers ce pays, soit:

| | |
|---|---|
| Les matières brutes non-comestibles | 58% |
| Les matières travaillées non-comestibles | 22% |
| Les produits finis non-comestibles | 15% |

Dans le secteur des matières brutes non-comestibles, nous trouvons les produits suivants:

| | |
|---|---|
| Minerai, concentrés et déchets de fer | $42 857 000 |
| Amiante non-manufacturée | $10 589 000 |
| Minerai, concentrés et déchets de zinc | $ 6 031 000 |
| Autres minerais non-métalliques bruts | $ 2 258 000 |
| Peaux, cuirs bruts, sauf pelleteries | $ 1 303 600 |

Coefficient de concentration: 95,7%

Nos principales exportations dans le secteur des matières travaillées non-comestibles se composaient de:

TABLEAU 6

EXPORTATIONS QUEBECOISES VERS L'ITALIE PAR RAPPORT A CELLES DU CANADA
SELON LES MARCHANDISES
($000)

| | QUEBEC | | | | CANADA | | | | RAPPORT QUEBEC-CANADA | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ARTICLES | % | 1975 | % | 1976 | % | 1975 | % | 1976 | 1975 | 1976 |
| Animaux vivants | - | 425,5 | 1% | 794,5 | - | 1 581,9 | - | 1 964,8 | 26,8% | 40,4% |
| Aliments, provendes, boissons, tabac | 2% | 1 424,2 | 2% | 1 753 | 43% | 203 039 | 39% | 211 308 | 0,7% | 0,8% |
| Matières brutes non-comestibles | 56% | 55 734 | 58% | 65 884 | 21% | 101 398 | 19% | 105 858 | 54,9% | 62,2% |
| Matières travaillées non-comestibles | 25% | 25 358 | 22% | 25 264 | 27% | 125 836 | 34% | 189 094 | 20,1% | 13,4% |
| Produits finis non-comestibles | 15% | 15 406 | 15% | 17 885 | 8% | 37 204 | 7% | 36 810 | 41,4% | 48,6% |
| Transactions spéciales | - | - | - | 127,6 | - | - | - | 438,1 | 29,1% | - |
| Sous-total | | 98 349 | | 111 709 | | 469 060 | | 545 474 | | |
| TOTAL DES EXPORTATIONS | | 100 094 | | 113 866 | | 472 782 | | 548 099 | | |

Sources: Bureau de la Statistique du Québec
D.G.E.I.: Service de la prospection des marchés extérieurs.

| | |
|---|---|
| Cuivre et alliages | $14 167 000 |
| Pâte de bois et pâte similaire | $ 2 615 000 |
| Fer et acier primaires | $ 2 140 000 |
| Tuyaux et tubes de fer ou acier | $ 1 720 200 |
| Bois d'oeuvre | $ 718 400 |

Coefficient de concentration: 84,5%

Le secteur des produits finis non-comestibles exportait essentiellement les produits ci-dessous:

| | |
|---|---|
| Moteurs d'avions et pièces | $12 317 200 |
| Vêtements divers | $ 3 402 100 |
| Autres instruments de mesure et d'essai | $ 438 400 |
| Tubes électriques et semi-conducteurs | $ 261 200 |
| Autres médicaments et produits pharmaceutiques | $ 200 400 |

Coefficient de concentration: 93%

EXPORTATIONS QUEBEC-BELGIQUE-LUXEMBOURG PAR SECTEURS

Tel que le présente le Tableau 7, c'est toujours trois secteurs qui s'accaparent la majorité de nos exportations. Ce sont:

Les matières brutes non-comestibles 55%

Les matières travaillées non-comestibles 30%

Les produits finis non-comestibles 11%

Le secteur des matières brutes non-comestibles exporte les produits suivants:

| | |
|---|---|
| Minerai , concentrés et déchets de zinc | $32 466 500 |
| Amiante non-manufacturée | $ 7 034 400 |
| Minerai , concentrés et déchets de fer | $ 5 237 500 |
| Autres minéraux non-métalliques bruts | $ 4 672 100 |
| Autres minerais concentrés et déchets de métaux | $ 3 016 300 |

Coefficient de concentration: 92,8%

TABLEAU 7

EXPORTATIONS QUEBECOISES VERS LA BELGIQUE/LUXEMBOURG PAR RAPPORT A CELLES DU CANADA
SELON LES MARCHANDISES
($000)

| ARTICLES | QUEBEC | | | | CANADA | | | | RAPPORT QUEBEC-CANADA | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | % | 1975 | % | 1976 | % | 1975 | % | 1976 | 1975 | 1976 |
| Animaux vivants | - | 216,0 | - | 592,0 | - | 395,5 | - | 592,0 | 54,6% | 100% |
| Aliments, provences, boissons, tabac | 2% | 1 354 | 2% | 1 777 | 9% | 33 071 | 10% | 47 034 | 4,0% | 3,8% |
| Matières brutes non-comestibles | 47% | 34 275 | 55% | 56 474 | 49% | 185 152 | 39% | 187 337 | 18,4% | 30,1% |
| Matières travaillées non-comestibles | 36% | 26 374 | 30% | 30 554 | 33% | 125 004 | 42% | 200 346 | 21,0% | 15,3% |
| Produits finis non-comestibles | 12% | 8 872 | 11% | 10 770 | 8% | 29 204 | 8% | 38 314 | 29,9% | 28,1% |
| Transactions spéciales | - | - | - | 157,7 | - | - | - | 476,7 | - | 33,1% |
| Sous-total | | 71 091 | | 100 326 | | 372 828 | | 474 121 | | |
| TOTAL DES EXPORTATIONS | | 72 995 | | 102 459 | | 375 294 | | 476 852 | | |

Sources: Bureau de la Statistique du Québec
D.G.E.I.: Service de la prospection des marchés extérieurs

Dans le secteur des matières travaillées non-comestibles, on retrouve les composantes suivantes:

Cuivre et alliages
Hydrocarbures et dérivés
Pâte de bois et pâte similaire
Bois d'oeuvre
Alcools et dérivés

Coefficient de concentration: 83%

Le troisième secteur, soit celui des produits finis non-comestibles, exportait les produi suivants:

| | |
|---|---|
| Antibiotiques et préparations | $2 660 700 |
| Machines pour industries textiles | $1 876 100 |
| Moteurs d'avion et pièces | $1 583 100 |
| Autres instruments de mesure et d'essai | $1 347 300 |
| Voitures particulières et châssis | $ 955 400 |

Coefficient de concentration: 78%

EXPORTATIONS QUEBEC-IRLANDE PAR SECTEURS

Le Tableau 8 nous résume les principales performances de notre commerce extérieur avec l'Irlande. En 1976, deux catégories de produits occupaient 89% de nos exportations soient:

Les matières travaillées non-comestibles 43%
Les produits finis non-comestibles 46%

Le secteur des matières travaillées non-comestibles exportait les produits suivants:

| | |
|---|---|
| Papiers à imprimerie | $1 050 500 |
| Bois d'oeuvre | $ 918 400 |
| Autres tissus larges | $ 808 700 |
| Pâte de bois et pâte similaire | $ 806 300 |
| Fourrures apprêtées et demi-produits | $ 318 000 |

Coefficient de concentration: 90,1%

Le secteur des produits finis non-comestibles exportait les articles ci-dessous:

## TABLEAU 8

## EXPORTATIONS QUEBECOISES VERS L'IRLANDE PAR RAPPORT A CELLES DU CANADA SELON LES MARCHANDISES ($000)

| ARTICLES | QUEBEC | | | | CANADA | | | | RAPPORT QUEBEC-CANADA | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | % | 1975 | % | 1976 | % | 1975 | % | 1976 | 1975 | 1976 |
| Animaux vivants | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Aliments, provendes, boissons, tabac | - | - | - | - | 3% | 448,9 | 11% | 3 297 | - | - |
| Matières brutes non-comestibles | - | 24 | 2% | 196 | 1% | 118,9 | 1% | 231,5 | 20,2% | 85,1% |
| Matières travaillées non-comestibles | 66% | 4 602 | 43% | 4 330 | 55% | 7 519 | 49% | 14 950 | 48,3% | 29,0% |
| Produits finis non-comestibles | 20% | 1 410 | 46% | 4 642 | 27% | 4 672 | 32% | 9 751 | 30,2% | 47,6% |
| Transactions spéciales | - | - | 1% | 99 | - | - | - | 163,8 | - | 60,4 |
| Sous-total | | 6 036 | | 9 269 | | 14 759 | | 28 394 | | |
| TOTAL DES EXPORTATIONS | | 6 976 | | 10 083 | | 17 168 | | 30 674 | | |

Sources: Bureau de la Statistique du Québec
D.G.E.I.: Service de la prospection des marchés extérieurs.

| | |
|---|---|
| Machines à forer pour mines, pétrole et gaz | $1 904 400 |
| Matériel de télécommunication commercial | $1 233 100 |
| Moteurs d'avion et pièces | $ 457 600 |
| Machines et matériel de bureau | $ 394 000 |
| Vêtements de dessus, sauf tricotés | $ 366 000 |

Coefficient de concentration: 93,8%

COMMERCE QUEBEC-DANEMARK PAR SECTEUR

Le Tableau 9 nous montre les principales composantes de notre commerce extérieur avec le Danemark. En 1976, on exportait pour $5 573 100 de produits, dont $4 000 200 étaient groupés dans quatre secteurs:

Aliments, provendes, boissons, tabac 11%
Matières brutes non-comestibles 35%
Matières travaillées non-comestibles 12%
Produits finis non-comestibles 14%

Le premier secteur exporte les produits suivants:

Légumes congelés
Matières pour préparation alimentaire
Viandes fraîches réfrigérées congelées
Mollusques et crustacés.

Les envois du secteur des matières brutes non-comestibles sont composés:

| | |
|---|---|
| d'amiante non manufacturée | $1 791 600 |
| De pelleteries non-apprêtées | $ 109 600 |

Le secteur des matières travaillées non-comestibles exportait les articles ci-dessous:

| | |
|---|---|
| Plastique et caoutchouc synthétique non-façonné | $230 800 |
| Placages | $182 100 |
| Tissus de cotons larges | $142 600 |
| Tissus larges de fibres artificielles | $103 600 |

TABLEAU 9

EXPORTATIONS QUEBECOISES VERS LE DANEMARK PAR RAPPORT A CELLES DU CANADA SELON LES MARCHANDISES
($000)

| ARTICLES | QUEBEC | | | | CANADA | | | | RAPPORT QUEBEC-CANADA | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | % | 1975 | % | 1976 | % | 1975 | % | 1976 | 1975 | 1976 |
| Aliments, provendes, boissons, tabac | - | - | 11% | 610 | 13% | 3 429 | 16% | 4 774 | - | 12,8% |
| Matières brutes non-comestibles | 21% | 1 001 | 35% | 1 956 | 22% | 5 940 | 30% | 9 327 | 16,9% | 21,0% |
| Matières travaillées non-comestibles | 20% | 952 | 12% | 659 | 28% | 7 553 | 26% | 7 527 | 12,6% | 8,3% |
| Produits finis non-comestibles | 25% | 1 170 | 14% | 774,4 | 22% | 5 703 | 19% | 5 970 | 20,5% | 13,0% |
| Transactions spéciales | - | - | - | - | 4% | 1 059 | - | - | - | - |
| Sous-total | | 3 123 | | 4 002 | | 23 667 | | 27 998 | 14,3% | 28,1% |
| TOTAL | | 1 159 | | 1 572 | | 2 914 | | 2 748 | 57,2% | 0,8% |

Sources: Bureau de la Statistique du Québec
D.G.E.I.: Service de la prospection des marchés extérieurs.

Le dernier secteur, soit celui des produits finis non-comestibles, exportait les biens suivants:

| | |
|---|---|
| Moteurs d'avion et pièces | $537,9 |
| Literie | $236,5 |

Le degré de concentration de nos exportations dans ces quatre secteurs atteignait 100 .

Il ressort de notre description que les exportations québecoises à destination de la C.E.E sont concentrées autour de trois secteurs. Il s'agit de:

Matières brutes non-comestibles
Matières travaillées non-comestibles
Produits finis non-comestibles.

Des secteurs tels que: aliments, provendes, boissons, tabac, et transactions spéciales, sont relativement peu exportateurs, sauf dans le cas du Danemark où les aliments représentent 11% de nos envois. Au niveau des produits l'on remarque également une forte concentration. Des produits tels que:

minerai ,concentrés et déchets de fer
amiante non-manufacturée
minerai, concentrés et déchets de zinc
cuivres et alliages
pâtes de bois et pâte similaires
papiers à imprimerie,

reviennent souvent dans la liste de nos exportations. Le secteur des produits finis non-comestibles demeure beaucoup plus diversifié dans ses exportations quoique relativement moins important que les autres secteurs. Le secteur primaire nous assure la majorité de nos exportations, à l'opposé du secteur secondaire. Le manque de ventilation dans le secteur des services nous empêche de porter un jugement sur les activités du secteur tertiaire.

L'étude effectuée par G.E. Denis et E. Lindekens portant sur "Les perspectives de coopération industrielle dans le contexte de l'Accord-cadre entre le Canada et les Communautés européennes" a identifié dix groupes de produits qui seraient plus intéressants en terme de substitution aux importations canadiennes en provenance des Etats-Unis, soient:

Matières plastiques, cellulose régénérée, et résines artificielles
Machines pour industries spécialisées
Articles en caoutchouc
Imprimés
Appareils électriques à usage domestique
Larges plats et tôles en fer ou en acier
Articles en matière plastique artificielle
Véhicules routiers autres que les véhicules automobiles
Matières et produits chimiques
Tissus autres que les tissus de coton

Ces secteurs présentaient de forts potentiels pour des accords technologiques avec la C.E.E., en vue de réduire la dépendance canadienne vis-à-vis les Etats-Unis.

Au chapitre des accords de fabrication sous license signés par des entreprises québecoises e Tableau 10 nous donne le nombre d'accords signés depuis 3 ans.

Nous remarquons néammoins que les pays européens viennent en tête, dépassant largement les Etats-Unis, pour les accords signés par secteur d'activité.

De 1975 à 1978, il y a eu 134 accords de fabrication signés entre les pays-membres de la C.E.E. et des entreprises québecoises, soit 74% du total des accords signés. La répartition par pays était la suivante:

| | |
|---|---|
| France | 68 |
| Italie | 29 |
| Allemagne | 21 |
| Belgique | 10 |
| Angleterre | 5 |
| Hollande | 1 |

La France vient largement en tête pour le nombre d'accords signés. Nous n'avons aucune idée quant à l'étendue des secteurs touchés par ces ententes de fabrication. Nous savons cependant qu'une bonne partie de ces accords touchent le secteur de l'agro-alimentaire.

La grande majorité des ententes intervenues sont issues de pays où le Québec est représent. Le Québec possède des délégations dirigées par un conseiller économique à Paris, Milan, Dusseldorf, Bruxelles, Londres. La collaboration future du Québec avec la C.E.E. va dépendre fortement des perspectives d'avenir des différents secteurs québecois.

TABLEAU 10

ACCORDS DE FABRICATION SOUS LICENCES
SIGNES PAR DES SOCIETES QUEBECOISES

| PAYS | 1975-1976 | 1976-1977 | 1977-1978 |
|---|---|---|---|
| France | 14 | 24 | 30 |
| Italie | 13 | 12 | 4 |
| Etats-Unis | 9 | 4 | 5 |
| Allemagne | 6 | 4 | 8 |
| Japon | 4 | 2 | 2 |
| Reste du monde | 16 | 12 | 11 |
| TOTAL | 62 | 58 | 60 |

L'industrie minière est importante au Québec, puisqu'elle contribue fortement au raffermissement de notre balance commerciale. Les deux-tiers des produits de ce secteur sont exportés vers les pays étrangers. Cependant, les prix des métaux et des minerais sont fixés par le marché international, obligeant les exploitations minières, pour soutenir la concurrence des marchés étrangers, à développer des techniques d'exploitation afin de maintenir des coûts de production compétitifs. L'on remarque que, pour les métaux primaires tels que le cuivre, le zinc, la conjoncture internationale est loin d'être favorable au Québec. En plus du ralentissement de la demande extérieure, il faut tenir compte de la concurrence des pays en voie de développement, riches en ressources minières, et dont les coûts de production sont nettement plus bas.

L'industrie des pâtes et papiers quant à elle est liée surtout aux mouvements conjoncturels des pays importateurs ainsi qu'aux perspectives de l'industrie des produits du bois. Sur le plan mondial, l'on remarque un excédent de la capacité de production à cause de la fermeture d'usines et un développement d'une technologie de pointe.
Le problème crucial de l'industrie québecoise des pâtes et papiers est son manque de compétitivité sur les marchés extérieurs, en raison de l'accroissement continu des coûts de transport et des coûts de production non-compensé par une amélioration de la productivité. Les perspectives d'avenir dans ce secteur sont peu brillantes et le Québec risque de perdre sa clientèle européenne.

Pour ce qui est de l'industrie du textile, son principal problème est celui de la concurrence des textiles étrangers qui, malgré les coûts de transport et les droits de douanes, arrivent au Québec à un coût nettement inférieur à celui de nos produits locaux. Il en résulte que notre industrie ne dispose plus que d'un marché intérieur restreint et il lui est donc difficile de produire de façon concurrentielle.

En guise de conclusion, nous pouvons dire que les exportations québecoises sont concentrées dans des secteurs où la demande internationale connaît ou est appelée à connaître une croissance faible. Le Québec a tout intérêt à diversifier ses exportations tant vers les Etats-Unis que vers l'Europe. L'emphase devrait être mise sur l'exportation de produits finis requérant une transformation sur place. L'on devrait également stimuler l'investissement européen en offrant certaines facilités fiscales qui contrebalanceraient nos coûts élevés de main-d'oeuvre. Il va sans dire que le gouvernement devrait faciliter et multiplier les accords de fabrication entre entreprises québecoises et européennes.

Ce texte sert d'illustration à un cas de collaboration entre une entreprise québecoise et une entreprise française sous forme de joint venture. Les acteurs en présence sont:

- d'une part, la Société Courchesne Larose, entreprise québecoise spécialisée dans la distribution de fruits et légumes locaux; et
- Prophygco France, entreprise française, spécialisée dans les techniques de conservation des fruits et légumes à l'état vivant.

La nouvelle société mixte fondée (Prophyco Canada) avait pour objectif la diffusion en Amérique du nord d'un nouveau procédé français d'atmosphère contrôlée, lequel, allié aux avantages du refroidissement sous vide, permet de prolonger la durée et la qualité de la conservation des aliments à l'état vivant. Le brevet de l'inventeur fut concédé à Rhône Poulenc en échange d'une licence exclusive couvrant l'utilisation pour des fins de conservation dans le secteur agro-alimentaire.

Le produit connaissant des difficultés quant à la diffusion commerciale en France, le Canada et le Mexique furent choisis pour la diffusion de cette technologie. Le choix du Canada et du Québec repose essentiellement sur des raisons d'ordre culturel.

Au Québec, la Société Courchesne Larose possédait une bonne expérience dans le commerce des fruits et légumes. Cette entreprise n'était pas étrangère aux problèmes de conditionnement, conservation et manutention de ces produits. Cela l'aiderait à convaincre les producteurs québecois quant à l'achat du produit.

Le gouvernement québecois de son côté était également vivement intéressé par cette innovation puisqu'elle aiderait à stimuler les exportations de produits québecois et permettrait d'accroître l'auto-suffisance interne tout en favorisant le regroupement de producteurs sérieux et une certaine spécialisation.

Une entreprise québecoise spécialisée dans des échangeurs de chaleur avait été sélectionnée pour la fabrication des chambres froides nécessaires à cette technologie. Quant à la membrane, élément essentiel de l'innovation, elle serait importée de France.

Outre l'Amérique du nord, Prophyco Canada obtint la possibilité de développer le marché japonais à condition de le pénétrer au bout de 3 ans.

Référence: Le François, Pierre, C. "Le transfert international de la technologie et la PME québecoise" Revue Gestion , février 1978.

Achevé d'imprimer à
Québec en janvier 1979, sur
les presses du Service des impressions en régie
du Bureau de l'Éditeur officiel
du Québec

Éditeur officiel
du Québec
**Service des
impressions
en régie**

Février 1979